

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI

TOIMETISED

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

697

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ
В ТОРГОВЛЕ**

Труды по экономическим наукам

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS
ALUSTATUD 1893.a. VIÑIK 697 ВЫПУСК ОСНОВАНЫ В 1893.г.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ТОРГОВЛЕ

Труды по экономическим наукам

ТАРТУ 1985

Редакционная коллегия: Э. Кайтса (председатель), В. Кринал,
М. Вилья, М. Мильян, И. Симмон,
П. Вайрео.

Отв. редактор Т. Мауринг.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ СЭВ

В. Кринал

В настоящее время значительно возросла роль внешней торговли в хозяйственной жизни социалистических стран. Увеличивается значение внешнеэкономического фактора в воспроизводстве общественного продукта, ускорении и интенсификации экономического развития стран. Уже на XXV съезде КПСС было отмечено, что "среди узловых хозяйственных проблем все большее значение приобретает развитие внешнеэкономических связей. Это — прямой результат быстрого роста нашего народного хозяйства и крупных перемен, которые происходят в мире... Мы видим во внешнеэкономических связях эффективное средство, способствующее решению и политических, и экономических задач." /I, с. 80/.

Мировой рынок представляет собой широкую международную сферу обращения товаров, в которую вовлечены все крупные регионы. мировой социалистический рынок — это прежде всего специфическая система товарно-денежных отношений. Ее специфика обусловлена тем, что агентами этих отношений являются социалистические государства, обладающие монополией на внешнеэкономические связи и представленные на рынке соответствующими хозяйственными организациями. Эти отношения по своей природе являются плановыми, социалистическими, но в то же время остаются товарно-денежными и, следовательно, также подчиняются закону стоимости, соотносятся с особенностями его действия в условиях социализма, а их сущность выражается в таких категориях как мировая цена, коллективная валюта, международный кредит, платежный баланс, спрос и предложение. Все эти категории несут на себе печать социалистических производственных отношений и поэтому в корне отличаются от аналогичных категорий мирового капиталистического рынка.

Долгосрочные торговые соглашения между странами СЭВ имеют планомерный характер. Поэтому и товарообмен между странами социализма развивается быстрыми темпами и не испытывает периодических спадов и колебаний. Об этом свидетельствует и

следующая таблица I /2, с.309/.

Т а б л и ц а I

Внешнеторговый оборот стран СЭВ
(в ценах соответствующих лет;
миллионах руб.)

	1960	1970	1975	1980	1981
Болгария	1084	3452	7521	13219	15245
Венгрия	1643	4303	8645	20778 ^I	22672
ГДР	3962	8479	15930	25718	28464
Куба	1069	2124	5459	7629	...
МНР	152	185	349	637	786
Польша	2539	6440	17057	24799	21724
Румыния	1228	3428	7960	16487	16800
СССР	10073	22079	50704	94121	109739
ЧССР	3371	6739	12171	20236	21746

^I Данные приведены на основе официальных валютных курсов Венгерского национального банка.

Несмотря на подобный рост, удельный вес социалистических стран на мировом рынке невелик. Так, в начале 1980-х гг. доля социалистических стран в мировом экспорте и импорте была менее 10%, а это меньше, чем их удельный вес в промышленном производстве (около 40%). Небольшая доля в мировой торговле объясняется тем, что Советский Союз имеет огромный внутренний рынок. Однако проблема состоит в том, что необходимо увеличить удельный вес социалистических стран в мировой торговле, больше производить товаров, в которых нуждаются и другие страны.

Важнейшей формой экономического оборота между странами СЭВ является их взаимная торговля, на которую приходилось в 1981 году 61,9 % общего объема их внешней торговли /2, с. 311/. С помощью взаимной торговли страны СЭВ обеспечивают удовлетворение всех важнейших потребностей в сырье и топливе, в продукции обрабатывающих отраслей промышленности, в товарах народного потребления. В товарообороте между социалистическими странами формируется структура взаимных товаропотоков, отражающая сдвиги в отраслевой структуре национальных экономик отдельных стран. Хорошим примером в этом отношении являются Болгария и Румыния. До II мировой войны они почти не

экспортировали машины и оборудование. В начале 1980-х гг. машины, оборудование и транспортные средства образовали уже 45,8% в экспорте Болгарии и 29,0% в экспорте Румынии. Об этом свидетельствуют приводимые ниже сводные данные экспорта промышленных изделий.

Т а б л и ц а 2

Машины, оборудование, транспортные средства и промышленные товары народного потребления в экспорте стран СЭВ в процентах по всему экспорту /2, с.313-315/

страна	1960	1970	1975	1980	1981
Болгария	30,8	43,7	51,0	53,2	55,0
Венгрия	56,4	53,9	57,4	49,6	48,6
ГДР	64,1	71,9	66,3	66,1	63,0
Монголия	-	6,1	9,4	9,9	11,0
Польша	38,4	54,6	53,7	59,7	65,7
Румыния	22,5	40,9	41,4	41,1	44,7
СССР	23,6	24,2	21,8	18,3	15,5
ЧССР	66,1	67,0	66,2	66,2	69,0

Как видно из таблицы 2, удельный вес промышленной продукции упал только в экспорте Советского Союза, ГДР и Венгрии. У двух последних это связано с очень высоким удельным весом промышленных изделий в экспорте; в настоящее время доля промышленных товаров в ГДР и Венгрии сравнительно высокая. В экспорте СССР очень быстро увеличивается удельный вес топлива, минерального сырья и металлов. Если в 1960 году эти товары составляли в нашем экспорте 37,6 %, то сейчас - уже 59,5 % /2, с.315/. В экспорте нашей страны увеличилась и доля химических продуктов, удобрений, каучука, строительных материалов. Основную часть этих товаров мы экспортируем в страны СЭВ, причем на базе советских энергоносителей, руды, концентратов и металлов страны социализма все больше и больше удовлетворяют свои потребности. Развитие торговли со странами-членами СЭВ в значительной мере определяется дальнейшим углублением социалистической экономической интеграции, расширением взаимных производственных и научно-технических связей.

Страны-члены СЭВ, заинтересованные в более полном удовлетворении своих потребностей в сырьевых товарах, с помощью

капиталовложений содействуют развитию производства добывающих отраслей промышленности в СССР, в частности строительству на территории нашей страны объектов по добыче железосодержащего сырья. В 1982 году, например, СРР, ЧССР и ГДР поставляли для этих объектов машины, оборудование и другие товары, а Советский Союз экспортировал в эти страны железосодержащее сырье /3, с.20/. За три года нынешней пятилетки Советский Союз доставил в страны СЭВ 264 млн. тонн нефти и нефтепродуктов, 92 млрд. кубометров газа, 53 млрд. киловатт-часов электроэнергии, 128 млн. тонн железосодержащего сырья, 19 млн. тонн минеральных удобрений, большое количество современной техники /4, с.6/. Это - весомый вклад в экономику этих стран. Для народного хозяйства СССР важное значение имели поставки машин, оборудования, химической продукции и товаров народного потребления из братских стран.

В социально-экономических программах на текущее пятилетие особое внимание уделяется вопросам более полного обеспечения населения высококачественными промышленными и продовольственными товарами. Для решения этой задачи из года в год увеличивается их производство, повышается качество и растут взаимные поставки. В реализации политики коммунистических и рабочих партий, направленной на подъем благосостояния трудящихся, все большее значение приобретает взаимодействие братских стран. Речь идет о расширении объема промышленных потребительских товаров, машин и оборудования для их изготовления, развитии специализации и кооперирования производства и научно-технического сотрудничества.

На основе быстрого подъема легкой индустрии внешняя торговля стран-членов СЭВ товарами этой группы увеличивается из года в год. Динамика экспорта и импорта представлена в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

Динамика оборота внешней торговли продукцией легкой промышленности стран СЭВ^х, млн. руб., в ценах соответствующих лет /5, с.24/

	1970	1975	1980
Экспорт	3246	5934	10064
Импорт	3019	5652	8950

^х Без СРВ и Республики Куба

Несмотря на быстрое развитие торговли этими товарами, их доля как в общем, так и в взаимном товарообороте не претерпела существенных изменений и в 1976-1980-х гг. составила около 10% /5, с.24/. Сегодня удельный вес этой группы товаров все-таки недостаточно велик и далеко не соответствует возможностям и потребностям братских стран. Поэтому на XXXVII заседание сессии СЭВ обратило большое внимание на этот вопрос.

Наиболее крупными экспортерами среди стран экономического содружества являются ВНР, ГДР, ПНР и ЧССР. На долю этих стран приходится примерно 70% всего экспорта промышленных потребительских товаров /5, с.24/. Страны-члены СЭВ поставляют своим партнерам продукцию широкой номенклатуры: различные ткани, швейные изделия, трикотаж, обувь, галантерейные, электротехнические и культурно-бытовые товары, мебель и т.д. О развитии экспорта этих товаров свидетельствует таблица 4.

Т а б л и ц а 4

Динамика развития экспорта некоторых бытовых товаров /5, с.25/

	единица измерения	1970	1975	1980	1981
Ткани	млн.м ²	903	888	852	780
Швейные изделия	млн.руб.	748	1379	1718	1772
Трикотаж	млн.руб.	168	327	529	573
Обувь кожаная	млн.пар	68,1	93,6	96,4	92,3
Холодильники	тыс.шт.	301	803	1327	1206
Радиоприемники	тыс.шт.	1556	2497	2362	1843
Телевизоры ^х	тыс.шт.	366	760	1099	1097
Часы	тыс.шт.	14540	22190	28919	30803

^х Без ЧССР

Следует отметить, что несмотря на значительный рост производства тканей, поставки их несколько сократились, т.е. большая часть стала использоваться для увеличения производства швейных изделий, экспорт которых за последнее десятилетие более чем удвоился. Наиболее динамичной группой являются товары культурно-бытового назначения. Их вывоз в 1981 году по сравнению с 1970 годом увеличился в 3,3 раза. Ведущий экспортер данной продукции на мировом социалистическом рынке - Советский Союз. В 1981 году наша страна поставила в другие страны-члены СЭВ 1162000 радиоприемников, 480000 телевизоров, 374000

холодильников, 218000 стиральных машин, 841000 фотоаппаратов и 10,4 млн. часов /5, с. 25/. Различные модели указанных товаров братские страны получают также из ВНР, ГДР, ПНР, СРР и ЧССР.

Высокий уровень выпуска этой продукции в странах-членах СЭВ и углубляющееся из года в год сотрудничество между ними позволяют удовлетворять большую часть потребностей в импорте за счет взаимной торговли. Доля взаимных поставок отдельных видов продукции в 1980 году была следующая /5, с. 25/: ткани - 39,3%, трикотаж - 44,5%, радиоприемники - 63,5%, галантерея - 71,5%, мебель - 85,3 %, телевизоры - 86,2 %, часы - 96,9%, холодильники - 98,0 %. Это означает, что увеличение потребления зависит, в первую очередь, от увеличения производства этих товаров в странах-членах СЭВ.

Крупнейший импортер промышленных товаров народного потребления - Советский Союз. В 1980 году он получил этих товаров из братских стран на 52% больше, чем в 1975 году. Другие страны-члены СЭВ также расширяют взаимную торговлю в данной области. В настоящее время Советский Союз ежегодно импортирует из стран-членов СЭВ товаров народного потребления примерно на 6-6,5 млрд. рублей и экспортирует - на 1,1 млрд. рублей.

В последнее время большое значение для социалистических стран приобретают комплексные мероприятия по сотрудничеству в решении общей задачи - дальнейшего улучшения снабжения населения продовольственными товарами. Продовольственные товары и сырье для их производства занимают видное место в международной торговле. Согласно данным ООН, общий объем экспорта подобных товаров в 1980 году достиг 201 млрд. долл., что составляет 10% общемирового экспорта (третье место после машиностроительной продукции - 26 %, и минерального топлива - 24%). Экспорт продовольственных товаров с 1970 по 1980 гг. возрос в текущих ценах почти в пять раз, в неизменных ценах - примерно в два раза, что в целом соответствует общим темпам роста мирового экспорта.

Внешний производственный рынок социалистических стран, образовавшийся недавно, относительно невелик. Согласно данным ООН, в 1980 г. эти страны экспортировали товары рассматриваемой группы на сумму 14,3 млрд. долл., в том числе в страны социализма - на 5,5 млрд. долл., в развивающиеся государства - на 4,8 млрд. долл. и в западные - около 4 млрд. долл. Импорт социалистических стран составил около 26 млрд. долл., в том числе из стран своей же группы - 5,5 млрд. долл., из раз-

выважившихся стран - 9 млрд. долл. и капиталистических - 11,4 млрд. долл. /6, с.1/.

В последнее десятилетие Советский Союз по ряду причин продавал продовольственных товаров меньше, чем покупал. По статистическим данным ООН, экспорт СССР по продовольствию и сырью для его производства с 1970 по 1980 гг. увеличился от 0,8 млрд. долл. до 1,5 млрд. долл., а импорт - от 1,8 млрд. долл. до 14,4 млрд. долл. /6, с. 1/, превысив на 20% общий импорт СССР. И хотя в мире существуют страны с развитым сельским хозяйством, которые традиционно опережали нашу страну по импорту продовольственных товаров (США, ФРГ, в отдельные годы - Франция, Италия и Великобритания), западная пропаганда уже несколько лет использует возросший продовольственный импорт СССР как повод для идеологических атак против Советского Союза.

В связи с этим XXXVII заседание сессии СЭВ одобрило комплексные мероприятия по сотрудничеству в указанной области. Запланированные мероприятия дополняют ранее принятую долгосрочную целевую программу сотрудничества в области сельского хозяйства и пищевой промышленности. Программой предусматривается углубление сотрудничества, а также увеличение производства и взаимных поставок овощей и фруктов, развитие промышленного рыболовства, использование генофонов. Определены мероприятия по сотрудничеству в оснащении передовой техникой сельского хозяйства и пищевой промышленности, по более полному и рациональному использованию сельскохозяйственного сырья и внедрению в эти отрасли передовой технологии.

Для дальнейшего развития товарно-денежных отношений между социалистическими странами необходима разработка многих теоретических и методологических вопросов. Важнейшими среди них являются проблемы всестороннего исследования категории эффективности социалистического производства и политико-экономического анализа международных экономических отношений. Чем шире развиваются внешнеэкономические связи, тем большее значение приобретает вопрос об их эффективности. Сейчас во всех без исключения сферах внешнеэкономического сотрудничества требуются расчеты экономической эффективности. Они необходимы при подготовке двухсторонних и многосторонних соглашений о специализации и кооперировании производства, строительстве промышленных объектов, при прогнозных расчетах и координации народнохозяйственных планов социалистических стран, при рассмотрении вопросов использования иностранных

кредитов и предоставления кредитов другим странам, организации международных выставок и т.д.

Данной проблеме посвящены уже многие статьи, брошюры и книги /7/, в которых используются математические методы и представлено несколько вариантов показателей эффективности внешней торговли социалистических стран. Совершенствование системы экономических стимулов, установление их в строгой зависимости от показателей народнохозяйственной эффективности соответствующих внешнеторговых операций будет способствовать развитию взаимовыгодного внешнеэкономического сотрудничества. Как нам кажется, при совершенствовании показателей эффективности необходимо уделять большее внимание предприятиям, самому начальному звену в системе внешнеэкономических отношений.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что узловым проблемой дальнейшего развития международного рынка стран СЭВ является ценообразование во взаимной торговле и его совершенствование. До образования СЭВ торговля между нынешними его членами велась по текущим мировым ценам. В 1950-1951 гг., когда в связи с американской агрессией в Корее цены на сырье на мировых рынках резко поднялись (в 1,5-2 раза), перед странами СЭВ встал вопрос, надо ли использовать в своих торговых отношениях это явно спекулятивное повышение цен. С общего согласия было решено сохранить во взаимной торговле уровень цен 1949-нач. 1950 гг. Так называемые "стоп-цены" 1949-1950 гг. просуществовали вплоть до 1957 года. В 1957 году стали применяться цены, основанные на средних мировых ценах 1956 года.

На IX сессии СЭВ в Бухаресте в 1958 году были приняты принципы установления цен взаимной торговли между странами СЭВ, с некоторыми дополнениями и уточнениями, действующие до сих пор. В рекомендациях сессии отмечалось, что цены взаимной торговли должны быть на взаимовыгодных началах и способствовать развитию экономического сотрудничества между государствами-участниками СЭВ, содействовать формированию рациональной структуры их хозяйства, причем эти цены должны быть устойчивыми и едиными в торговле между всеми странами СЭВ /8, с. 387/.

Все многообразие факторов, влияющих на цены, можно свести к двум основным группам:

- 1) факторы, воздействующие на стоимость товаров;
- 2) факторы, обуславливающие отклонение цен от стоимости, что относится и к цене международного рынка СЭВ /9, с.

Первую группу факторов обычно называют стоимостьюобразующими, или первичными, вторую – ценообразующими факторами вторичного порядка. В процессе международного обмена стоимость товаров проявляется наиболее универсальным способом. Если на внутреннем рынке данному товару могут противостоять в обмене лишь производимые в стране продукты, то на мировом рынке каждый товар может быть соотнесен с любым из товаров, существующих вообще в мире. В основе этих универсальных пропорций обмена будут лежать затраты общественного труда, оцениваемые, как писал К.Маркс, в "средних единицах труда всего мира" /10, с.571/. Под этим средним мировым трудом понимается труд нормального качества, рассматриваемый в качестве такового всеми странами-участницами мировой торговли, т.е. речь идет о труде средней, с их точки зрения, сложности, интенсивности и производительности. Процесс усреднения имеет здесь свои особенности:

1) интернациональная стоимость не складывается из средневзвешенных затрат национального труда, а формируется при прочих равных условиях под определяющим воздействием издержек в странах – главных экспортерах данной продукции. Удельный вес страны в мировом производстве того или иного товара еще не говорит о том, какую роль она играет в определении среднего мирового уровня издержек производства данного товара. Чем больше продукции страна направляет на мировой рынок, тем сильнее она воздействует на формирование интернациональной стоимости этой продукции.

2) для стоимостных отношений на мировом рынке характерно то, что более производительный, по сравнению со средним, национальный труд считается более интенсивным, т.е. производящим большую стоимость. Это происходит до тех пор, пока конкуренция вынудит страну, имеющую более высокую производительность труда, снизить продажные цены.

Как мы уже отмечали, цены складываются в принципе на базе стоимости, а мировые цены – на базе интернациональных стоимостей, хотя на практике действуют различные факторы, модифицирующие как национальную, так и интернациональную стоимость.

В настоящее время страны СЭВ практически руководствуются Комплексной программой, где говорится о том, что в ближайшие годы они "будут исходить из ныне действующих принципов определения цен во взаимной торговле, т.е. устанавливать их на базе мировых цен с очищением от вредного влияния конъюнк-

турных факторов капиталистического рынка" /II, с. 49/. Тем не менее в ценообразовании очевидна связь между обоими рынками. По мере усиления экономической мощи и роста хозяйственного влияния социалистических стран на мировую экономику будет закономерно возрастать их воздействие на формирование интернациональной стоимости в мировом хозяйстве.

Мы считаем необходимым остановиться и на проблеме единства цен, т.е. на вопросах осуществления принципа стабильности цен в сочетании с их гибкостью. Данные вопросы имеют двоякий характер. С одной стороны, они связаны с особенностями цен международной капиталистической торговли, их подвижностью, множественностью. С другой стороны, зависят от порядка применения согласованных контрактных цен-сроков действия, реализации требования единства цен.

В принципе стабильность цен вытекает из объективных условий планомерного развития: долгосрочное формирование устойчивых экономических пропорций хозяйственного развития и сотрудничества может быть обеспечено лишь на основе стабильности цен. При этом последняя включает в себя и заранее фиксируемое изменение уровня цен, т.е. стабильность не означает их абсолютную неизменность, поскольку это противоречило бы законам экономического развития, в том числе закону экономии рабочего времени и повышения производительности труда /9, с. 125/. Стабильность цен в применении к общему принципу ценообразования предполагает фиксированные сроки действия во взаимной торговле согласованных внешнеторговых цен. До 1975 года принцип стабильности цен в целом реализовывался в виде неизменности их по большинству товаров в течение пятилетнего периода. Так, контрактные цены по большинству товаров, согласованные на базе цен мировых товарных рынков 1960-1964 гг., в неизменном виде действовали и в 1966-1970 гг. В связи с этим Советский Союз до 1980 г. продавал нефть другим странам СЭВ по ценам, которые были значительно ниже мировых /12, с. III/.

Гибкость цен во взаимной торговле обеспечивалась на практике прежде всего периодическим пересмотром и корректировкой их по истечении срока действия торговых соглашений - сначала годовых, затем пятилетних, а в последнее время - опять краткосрочных периодов. Последний переход связан с быстрым изменением мировых цен за текущее десятилетие. Переход к краткосрочной (в большинстве случаев - ежегодной) корректировке цен позволил значительно приблизить их к уровням и соотношениям цен соответствующей продукции на мировых товарных

рынках.

Принцип единства цен во взаимной торговле стран СЭВ означает, что эти цены должны быть при равных условиях едиными на одинаковые товары с учетом различий в качестве и расходов по доставке. При единстве цен появляется прежде всего возможность осуществления многосторонних расчетов по внешнеторговым поставкам между странами и облегчается в дальнейшем введение обратимости валюты. Наконец, единство цен имеет немаловажное значение в преодолении трудностей, возникающих в процессе установления цен: согласование цены с одной из стран СЭВ облегчает использование этой же цены другими странами СЭВ.

Таким образом, оценивая действующую систему цен во взаимной торговле, можно заключить, что в целом она оправдывает себя и способствует расширению экономического сотрудничества между странами СЭВ, совершенствованию структуры и росту внешней торговли.

Литература

1. XXV съезд Коммунистической Партии Советского Союза: Стенографический отчет. М., 1976.
2. Статистический ежегодник стран-членов Совета Экономической Взаимопомощи. 1982. М., 1982.
3. Внешняя торговля СССР в 1982 году. - Экономическая газета, 1983, март, № 13.
4. XXXVII заседание сессии СЭВ. - Экономическая газета, 1983, октябрь, № 44.
5. Егосин Е., Бода Д. Взаимная торговля стран-членов СЭВ промышленными товарами народного потребления. - Экономическое сотрудничество стран-членов СЭВ, 1983, № 5.
6. СССР на мировом рынке продовольствия. - Аргументы и факты, 1983, 2 августа, № 31 (148).
7. Захаров С.Н. Расчеты эффективности внешнеэкономических связей. М., 1975; Конделаки О.Е. Критерии эффективности внешней торговли социалистических стран - Тбилиси: Изд-во Тбилисского университета, 1979 и др.
8. Фаминский И.П. Современная международная торговля. - М.: Изд-во МГУ, 1981.
9. Рыбалкин В.Е. Международный рынок СЭВ. Перспективы развития в условиях экономической интеграции. М., 1978.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23.
11. Комплексная программа дальнейшего углубления и совершен-

ствования сотрудничества и развития экономической интеграции стран-членов СЭВ. М., 1971.

12. Шерегиева Я. Изменения в международной торговле и европейские страны СЭВ. - Вопросы экономики, 1983, № 9.

НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ
В XI ПЯТИЛЕТКЕ В ЭСТОНСКОЙ ССР.

М.Мерилай

В настоящее время большое внимание уделяют вопросам формирования и размещения товарных запасов. Причиной этого является, с одной стороны, насыщенность рынка некоторыми товарами народного потребления и наличие неходовых и залежалых товаров в торговле, с другой стороны – дефицитность товаров из-за недостаточности ресурсов и нерационального размещения запасов в торговле.

В последние годы характерными особенностями развития торговли являются низкие темпы роста и невыполнение плана товарооборота. Снижение темпов роста товарооборота является результатом многих причин: недостаточность ресурсов многих товаров народного потребления, сокращение прироста денежных доходов, снижение спроса на ряд товаров народного потребления после повышения розничных цен, несоответствие ассортимента и качества предлагаемых товаров постоянно возрастающим требованиям населения, снижение доли импортных товаров в поставках непродовольственных товаров и др.

Вместе с замедлением темпов роста товарооборота в республике отмечается рост товарных запасов. По состоянию на I января 1983 г. в розничной сети имеются 70-дневные запасы (в 1982 г. – 65, в 1981 г. – 60). Следует отметить, что рост товарных запасов имеет место во всех республиках Советского Союза. Товарные запасы растут также в оптовой торговле, но по-прежнему более 75% товарных запасов размещено в розничной сети.

Увеличение товарных запасов в основном является результатом несоответствия ассортимента и качества многих товаров спросу населения. Товарные запасы возрастают также за счет товаров, на которые с 15 сентября 1981 г. были повышены розничные цены, %:

	1982г. к 1981г.	1983г. к 1982г.
Вино-водочные изделия	I77	II6

Табачные изделия	113	123
Ковры и ковровые изделия	138	118
Ювелирные изделия	167	155
Меха и меховые изделия	93	145

По этим же товарам в торговле наблюдаются сверхнормативные запасы. В условиях углубления диспропорции между спросом и предложением по ассортименту увеличится остаток залежалых и неходовых товаров в республике. По состоянию на 1 октября 1982 г. в розничной и оптовой торговле удельный вес остатков залежалых и неходовых товаров в общих остатках - 0,9 % против 0,5% в 1981 г. С другой стороны, запасы отдельных товаров понижаются из-за недостатка объема товарных ресурсов. В результате этого уменьшились запасы некоторых изделий легкой промышленности (хлопчатобумажных тканей, кожаной, текстильной и комбинированной обуви и др.).

Напряженное положение на рынке товаров народного потребления (особенно товаров легкой промышленности) сохранится до конца XI пятилетки. При неудовлетворении заявок и сохранении тенденции повышения средних цен на товары гардероба их ресурсы недостаточны для удовлетворения спроса в полном ассортименте. В связи с этим сохраняется тенденция увеличения запасов товаров, которые не пользуются спросом, и понижения запасов дефицитных товаров.

Для полного удовлетворения спроса населения и обеспечения планового роста розничного товарооборота организации и предприятия торговли должны больше внимания уделять формированию и рациональному размещению товарных запасов.

Одним из мероприятий по ликвидации дефицитности, а также излишних запасов является совершенствование планирования товарных запасов в торговле. Оно требует достаточно глубокого анализа. Основная задача анализа товарных запасов заключается в том, чтобы установить, в какой мере имеющиеся запасы обеспечивают удовлетворение покупательского спроса и выполнение плана товарооборота, чтобы выявить изменения в уровне и структуре товарных запасов и причины, вызывающие эти изменения, вскрыть тенденции в развитии товарных запасов, а также имеющиеся резервы лучшего их использования.

Возможным путем совершенствования планирования товарных запасов является использование теории управления запасами, в том числе экономико-математических методов.

Для анализа и составления планов товарных запасов надо изучать факторы, оказывающие воздействие на формирование

и размещение запасов. Факторы, влияющие на формирование и размещение запасов, можно разделить на три основные группы: природнохозяйственные факторы, отраслевые факторы и факторы, действия которых могут регулировать торговые предприятия и организации.

Факторы, оказывающие воздействие на товарные запасы, могут быть охарактеризованы и с нижеизложенного аспекта: факторы, замедляющие скорость оборота, увеличивают объем товарных запасов в торговле в целом и в том числе в розничной торговле; и факторы, ускоряющие скорость оборота, во всех отношениях способствуют уменьшению товарных запасов в розничной сети и развитию оптовой торговли.

Так как статистическая отчетность не отражает всех этих факторов, то использование нескольких показателей в практическом экономическом анализе затруднено. При анализе запасов одной торговой системы (в данном случае - Министерство торговли ЭССР), на наш взгляд, целесообразно опираться в основном на факторы, влияние которых может регулироваться предприятиями и организациями торговли.

При анализе формирования и размещения товарных запасов можно использовать методы корреляционного, регрессионного и современного факторного анализа. Метод факторного анализа позволяет сократить количество анализируемых факторов. Анализ товарных запасов выявляет скрытые связи между факторами, обуславливающими его развитие, и качественно оценивает особенности формирования и размещения товарных запасов.

Применяя факторный анализ, получим три обобщающих фактора:

- 1) интенсивность работы торговой организации (\bar{F}_1);
- 2) уровень запасов распределительного склада (\bar{F}_3);
- 3) уровень развития материальной базы (\bar{F}_2).

Уровень значений факторов в каждой организации в анализируемый период показывает факторные веса. Их значения использовались при разработке комплексных оценок условий формирования запасов по организациям и прогнозировании товарных запасов.

HULGIKAUBANDUSE EFEKTIIVSUSE PROBLEEMID

A. Siimon

Ühiskondliku tootmise majandusliku efektiivsuse suurendamine kuulub sotsialistliku majandamise programmõudmiste hulka. Efektiivsuse suurendamine oli kümnenä viisaastaku üheks põhiülesandeks ja jääb selleks ka järgneval perioodil. "Kaheksakümendatel aastatel Kommunistlik Partei jätkab järjekindlalt oma majandusstrateegia elluviimist, mille kõrgeim eesmärk on rahva elujärje ja kultuuritaseme kõrvalekaldumatu tõstmine ning parimate tingimuste loomine isiksuse igakülgseks arenguks kogu ühiskondliku tootmise efektiivsuse edasise tõstmise, tööviljakuse suurendamise, nõukogude inimeste sotsiaalse ja tööalase aktiivsuse kasvu alusel /1/.

NSV Liidu majandus moodustab ühtse rahvamajanduskompleksi, kuhu kuuluvad kõik ühiskondliku tootmise, jaotuse ja vahetuse lülid meie maa territooriumil. Seoses sellega tagab kogu ühiskondliku tootmise efektiivsuse edasise tõusu kõigi rahvamajandusharude ja nende lülide tasakaalustatud areng ning efektiivsem tegevus.

Sotsialistlikus majanduses lähtutakse efektiivsuse hindamisel kogu rahvamajanduse huvidest, arvestades üheaegselt nii majanduslikku kui ka sotsiaalset aspekti. Efektiivsuse arvutamisel ja hindamisel üksikutes rahvamajandusharudes, lülides on aga oma spetsiifika.

Hulgikaubanduse efektiivsust tuleb hinnata kahest aspektist: 1) vahendite, ressursside kasutamine; 2) jaekaubandusvõrgu teenindamise kvaliteet. Esimene aspekt koondab tähelepanu majanduslikule efektiivsusele, mille arvutamine ja hindamine on põhimõtteliselt sama mis kaubanduses tervikuna. Teine aspekt võimaldab hinnata hulgikaubanduse töötulemusi rahvamajandusliku lõpptulemuse - elanikkonna vajaduste üha täielikum rahuldamine - järgi, kusjuures on oluline erinevus jae- ja hulgikaubanduse vahel. Jaekaubanduse põhifunktsiooniks on kaupade müük elanikkonnale. Tarbijaga otsese kontakti tõttu saab jaekaubanduse efektiivsuse sotsiaalset külge otseselt hinnata kauba kättesaadavuse, teeninduskvaliteedi, ostude tegemiseks kuluva aja, lisateenuste osutamise jm. järgi. Oma põhifunktsioonist tulenevalt ei puutu hulgikaubandus otseselt kokku tarbijaga, küll aga loob

jaekaubandusvõrgu varustamise kaudu tingimused, eeldused elanikkonna vajaduste täielikumaks rahuldamiseks ja jaekaubanduse sotsiaalse efektiivsuse tõstmiseks. Kuna jaekaubandusvõrgu teenindamise kvaliteedil on oluline osa elanikkonna teenindamise kvaliteedi kujundamisel, tuleb senisest rohkem tähelepanu pöörata hulgikaubanduse efektiivsuse sellele küljele.

Hulgikaubanduse majandusliku efektiivsuse näitajate süsteemi väljatöötamisel kasutatakse resultaatidena hulgi- käivet ja kasumit, ning kulutustena tööjõuga (töötajate arv, tööaeg, palgafond), töövahendiga (põhifondid, laopind) ja töö objektiga (käibevahendid, kaubavarud) seotud kulutusi ning käibekulusid. Nimetatud resultaatide ja kulutuste baasil on võimalik välja töötada 16 majandusliku efektiivsuse osanäitajat (analoogselt jaekaubandusega) /2/. Neid võib grupeerida resultaatidest lähtudes 1) rentaablus- (8); 2) tootlusnäitajateks (8); kulutustest lähtudes 1) tööjõu (6), 2) põhifondide (4), 3) käibevahendite (4) kasutamise, 4) jooksvate kulutuste (2) efektiivsuse näitajateks.

Nimetatud näitajate süsteem on majandusliku efektiivsuse osanäitajate väljatöötamisel üldmetodoloogilise tähtsusega. Tööprotsessi üldefektiivsuse iseloomustamiseks on vaja nende hulgast välja valida kõige olulisemad ning nende põhjal komplekselt hinnata nii efektiivsuse taset kui ka efektiivsuse dünaamikat.

Efektiivsuse taaseme kompleksse hindamise üheks meete- diks on üldnäitaja leidmine osanäitajate keskmisena. Me- toodika autor I. Abdukarimov on soovitanud leida üldnäita- ja 10 osanäitaja põhjal /3/. Vältimaks osanäitajate omava- helist dubleerimist ja mõningate osanäitajate ülekaalukat mõju üldnäitaja kujundamisel, võiks üldnäitaja arvutada viie kõige tähtsama osanäitaja põhjal (vt. tabel 1).

Nendest esimesed neli näitajat seostavad hulgikäivet kui hulgikaubanduse üht tähtsamat resultatiivsusnäitajat tööprotsessi elementidega (vastavalt tööjõuga, töövahendi- ga, töö objektiga) ja tööprotsessi jooksvate kulutustega (käibekuludega), viies näitaja seostab aga omavahel hulgi- baaside kaht tähtsamat resultatiivsusnäitajat (põhinäita- jat, direktiivset näitajat). Arvutused tehakse pallides. Iga näitaja osas saab maksimaalse pallide arvu (1,000) hul- gibaas, kus vastav näitaja on kõrgeim ($\max a_i$), ja minimaal- se pallide arvu (0,000) hulgibaas, kus vastav näitaja on

madalaim (min a_1). Ülejäänud hulgibaasidele (a_j) arvutatakse pallide arv vastava valemiga:

$$a_j = \frac{a_j - \min a_1}{\max a_1 - \min a_1}$$

T a b e l 1

Majandusliku efektiivsuse üldnäitaja leidmine
osanäitajate keskmisena ETKVL-i rajoonide-
vahelise kaubabaasides 1982. a.*

Efektiivsuse osanäitajad	Rakvere	Tallinn	Tartu	Võru
1. Hulgikäive ühe kaubandustootaja kohta	0,0212	1,0000	0,4343	0,0000
2. Hulgikäive 1 m ² laopinna kohta	0,1854	1,0000	0,0000	0,6629
3. Hulgikäive 1 rbl. kaubavarude kohta	1,0000	0,4124	0,0000	0,8969
4. Hulgikäive 1 rbl. käibekulude kohta	0,0000	0,9988	0,7986	1,0000
5. Rentnabluse tase	0,0000	0,5756	0,8879	1,0000
Üldnäitaja	0,2413 (IV)	0,7974 (I)	0,4242 (III)	0,7120 (II)

* Märkus. Kolmanda ja neljanda näitaja asemel võib kasutada ka pöördsuhtarye, s. t. keskmisi kaubavarusid 1 rbl. kaubakäibe kohta ja käibekulude taset (% hulgikäibest).

1982. a. oli majandusliku efektiivsuse üldnäitaja kõrgeim Tallinna Rajoonidevahelises Kaubanduslikus Baasis, järgnes Võru Rajoonidevaheline Kaubabaas. Hulgibaaside järjestus ei muutunud, kui kasutada nelja osanäitajat, jättes välja neljanda näitaja.

Näidatud meetodika järgi arvutatud üldnäitaja põhjal võib omavahel võrrelda ja järjestada ka hulgibaasi erinevaid tööaastaid. Sel juhul tuleks tabelisse lülitada ühe hulgibaasi efektiivsuse osanäitajad uuritavate aastate lõikes, kusjuures iga näitaja korral saab maksimaalse pallide arvu aasta, mil vastav näitaja oli kõrgeim, ja minimaalse pallide arvu aasta, mil vastav näitaja oli madalaim.

Efektiivsuse dünaamika kompleksseks hindamiseks sobib hästi prof. U. Mereste soovitatud intensiivsuhetarvude maatriks /4/.

Hulgibaaside efektiivsuse hindamiseks on kasutatud järgmist maatriksit (vt. tabel 2).

Kvaliteetivaste määrajate indeksite matrisiks hulgi kaubanduses

	Hulgi- kaive (M)	Kogu- tulu (KT)	Käibe- kulud (KK)	Keskmine laopind (m ²)	Keskmine kauba- varud (V)	Keskmine kaub- anduses töö- tajate arv (T)
Hulgikäive (M)	100,0	$\frac{I_{KT}}{I_M} (5)$	$\frac{I_{KK}}{I_M}$	$\frac{I_m^2}{I_M}$	$\frac{I_V}{I_M}$	$\frac{I_T}{I_M}$
Kogutulu (KT)	$\frac{I_M}{I_{KT}}$	100,0	$\frac{I_{KK}}{I_{KT}}$	$\frac{I_m^2}{I_{KT}}$	$\frac{I_V}{I_{KT}}$	$\frac{I_T}{I_{KT}}$
Käibekulud (KK)	$\frac{I_M}{I_{KK}} (1)$	$\frac{I_{KT}}{I_{KK}} (6)$	100,0	$\frac{I_m^2}{I_{KK}}$	$\frac{I_V}{I_{KK}} (12)$	$\frac{I_T}{I_{KK}} (15)$
Keskmine laopind (m ²)	$\frac{I_M}{I_m^2} (2)$	$\frac{I_{KT}}{I_m^2} (7)$	$\frac{I_{KK}}{I_m^2}$	100,0	$\frac{I_V}{I_m^2} (13)$	$\frac{I_T}{I_m^2}$
Keskmine kaubavarud (V)	$\frac{I_M}{I_V} (3)$	$\frac{I_{KT}}{I_V} (8)$	$\frac{I_{KK}}{I_V}$	$\frac{I_m^2}{I_V}$	100,0	$\frac{I_T}{I_V}$
Keskmine kaubanduses töötajate arv (T)	$\frac{I_M}{I_T} (3)$	$\frac{I_{KT}}{I_T} (9)$	$\frac{I_{KK}}{I_T}$	$\frac{I_m^2}{I_T}$	$\frac{I_V}{I_T} (14)$	100,0

Hulgibaaside omavaheliseks võrdluseks võib koostada tabeli, kuhu on lülitatud ainult need matrikselemendid, mille väärtus peaks tõusma majandusliku efektiivsuse suurenemisel (raamiga ümbritsetud elemendid). Sellisest tabelist on hästi näha ka, missugused intensiivsuhtarvud on ühes või teises hulgibaasis suuremad ja avaldavad olulisemat mõju sünteetilise efektiivsusindeksi suurusale.

T a b e l 3

Sünteetilise efektiivsusindeksi leidmine ETKVL
rajoonidevahelistes kaubabaasides 1980 - 1982

Raamiga ümbritsetud matriksielemendid	Rakvere	Tallinn	Tartu	Võru
1 ($I_M: I_{KK}$)	94,0	97,9	88,4	105,0
2 ($I_M: I_{m2}$)	99,8	109,5	97,3	104,8
3 ($I_M: I_V$)	86,1	86,8	83,2	88,3
4 ($I_M: I_T$)	106,7	108,4	119,4	108,8
5 ($I_{KT}: I_M$)	90,5	96,4	111,9	91,9
6 ($I_{KT}: I_{KK}$)	85,1	94,5	98,9	96,5
7 ($I_{KT}: I_{m2}$)	90,4	105,6	108,9	93,2
8 ($I_{KT}: I_V$)	78,0	83,7	93,1	78,5
9 ($I_{KT}: I_T$)	96,6	104,5	133,6	100,0
10 ($I_{m2}: I_{KK}$)	94,1	89,5	90,8	100,2
11 ($I_{m2}: I_T$)	106,9	99,0	122,6	103,8
12 ($I_V: I_{KK}$)	109,2	112,9	106,2	118,9
13 ($I_V: I_{m2}$)	115,9	126,2	117,0	118,7
14 ($I_V: I_T$)	123,8	124,9	143,4	123,2
15 ($I_T: I_{KK}$)	88,1	90,3	74,1	96,5

Kokku ($\sum I$) 1465,2 1530,1 1588,8 1528,3

$$I_{\text{Ef}} = \frac{2 \sum I}{n^2 - n} = \frac{2 \cdot 1465,2}{36 - 6} = \frac{2 \cdot 1530,1}{30} = \frac{2 \cdot 1588,3}{30} = \frac{2 \cdot 1528,3}{30} =$$

$$= 97,8 \% \text{ (IV)} \quad 102,0 \% \text{ (II)} \quad 105,6 \% \text{ (I)} \quad 101,9 \% \text{ (III)}$$

Tabelist 3 nähtub, et majandustegevuse efektiivsus tõusis 1982. a., võrreldes 1980. a-ga, kolmes hulgibaasis, sh. kõige olulisemalt Tartu Rajoonidevahelises Kaubabaasis.

Eespool toodud meetodikatel on kahtlemata suur praktiline tähtsus, kuna võimaldab hinnata üheaegselt majandusliku efektiivsuse eri aspekte. Samal ajal kanduvad efektiivsuse üldnäitajasse või sünteetilisse efektiivsusindeksisse üle re-

sultatiivsusnäitajate puudused, alandades nende kasutamiseväärtust.

Hulgikäibe näitaja ei iseloomusta hulgibaasi kogu töö mahtu, vaid ainult vahendava funktsiooni täitmist. Aga hulgikaubandus peab kaupu koguma, müügitama, kvaliteeti kontrollima, sortimenti kujundama, kaupu müügiks ette valmistama, tsentraliseeritud kohalevedu organiseerima jm. Hulgikäibes ei kajastu ka hanke ratsionaalsus, kaubaressursside jaotamise õigsus, nõudluse uurimise tase, tellimuste täitmise ulatus ja rütmilisus jm. - teisiti öeldes, vahendava funktsiooni täitmise kvaliteet.

Kasumil kui majanduslikul hindamisnäitajal on kahtlemata suur rahvamajanduslik tähtsus. On ju kasum nii kaubanduse sisemiste vajaduste kätteallikaks kui ka üldriiklike vahendite kujunemise allikas. Ometi on jaekaubandusvõrgu teenindamise kvaliteet ja hulgibaasi kasum omavahel teatud määral seotud. Kasumi suurus oleneb kogutulust ja käibekuludest. Hulgilüli kogutulu sõltub hulgikäibe mahust, struktuurist, kaubaliiklusteedest, hulgilaomahahindluse tasemest, seega peaaegu täielikult hulgikäibe näitajatest, mis ei kajasta hulgibaaside töö kvalitatiivset külge. Käibekulud sõltuvad otseselt hulgikaubanduses tehtava töö mahust ja keerukusest. Jaekaubandusvõrgu parem teenindamine nõuab ka teatavaid täiendavaid kulutusi: on vaja rohkem kvalifitseeritud tööjõudu, korralikke laorume, osutada lisateenuseid. Suur osa neid täiendavaid kulutusi tehakse käibekulude arvelt. Kuna hulgikäibe (ja kogutulu) ei sõltu jaekaubandusvõrgule osutatavate teenuste arvust ja kvaliteedist, siis käibekulude suurenemisega väheneb kasum, juhul kui hulgilaomahahindlust ei reguleerita. See on üks põhjusi, miks hulgibaasid ei ole majanduslikult huvitatud kommertstöö igakülgsest täiustamisest.

Seniste hindamisnäitajate ebatäiuslikkuse tõttu on majandusteadlaste poolt soovitatud täiendavalt (või nende asemel) kasutada teisi, näiteks hulgikäibe modifikatsioone, kaubanduse kogutoodangu ja puhastoodangu näitajaid.

Hulgikäibe näitajatest on otstarbekas kasutada ka laokäivet, finantskäivet või taandatud hulgikäivet. Laokäibe näitaja tähtsust võib rõhutada järgmistest aspektidest: 1) laokäibe näitab hulgibaasi põhifunktsiooni täieliku realiseerimise ulatust, kuivõrd laokäibe puhul täidab hulgibaas kõiki tema kompetentsi kuuluvaid tööoperatsioone; 2) enamik

kulutusi on seotud just laokäibega.

Laokäibe kasutamine resultatiivsuse näitajana suurendab huvi laokäibe kasvu vastu. Laokäibe suurendamist peetakse otstarbekaks eelkõige järgmiste kaubagruppide puhul: a) keemilise sortimendiga ja väikesemõõdulised kaubad, mis nõuavad täiendavat sorteerimist ja komplekteerimist; b) kaubad, mis suunatakse jaekaubandusse väikeste partiidena, kusjuures ei kindlustata minimaalseid transiitnorme; c) sesoonse nõudlusega kaubad, mida peaks koguma ja säilitama hulgibaa-
sid.* Järelikult ei ole laokäibe kasutamine igal pool, eriti universaalse sortimendiga spetsialiseerimata rajoonide vaheliste kauba baasides küllaldaselt põhjendatud.

Finantskäibe (laokäibe + transiitkäibe omavahendite osavõttuga) kasutamine on enam põhjendatud, kuna tagab huvi mõlema käibevormi kasvu vastu. Samal ajal on aga lao- ja transiitkäibe erineva kulumahukusega. Kulutuste tase laokäibe korral ületab kulutuste taseme transiitkäibe korral jalgatsite osas 4,4, õmblustoodete osas 3,6 ja trikootoodete puhul 1,8 korda /5/.

Kulumahukuse erinevuste elimineerimiseks soovitatakse laokäibele juurde liita transiitkäibe, mis on korrutatud koefitsiendiga 0,12 - 0,15 /6/. See koefitsient kajastab transiitkäibe kulumahukust laokäibega võrreldes. Selliselt arvutatud käibe ongi taandatud hulgikäibe. Taandatud hulgikäibe kasutamine hindamisnäitajana tagab huvi mitte ainult mõlema käibevormi arengu, vaid ka nende vahelise optimaalse proportsiooni saavutamise vastu.

Samal ajal ei iseloomusta kõik eespool nimetatud hulgikäibe näitajad jaekaubandusvõrgu tellimuste täitmist sortimendiliselt. Sellepärast toimub riiklikus hulgikaubanduses uue näitaja - hulgirealiseerimiskäibe (arvestades hankeläpungute täitmist) - juurutamine praktikasse /7/. Selle näitaja leidmisel lahutatakse jaekaubandusorganisatsioonide loikes hulgirealiseerimiskäibest vastaval perioodil hankimata jäänud kaupade maksumus, n.-ö. ülehankimist arvesse võtmata. Hulgirealiseerimiskäibe sisulist tähtsust silmas pidades soovitatakse seda juurutada ka kooperatiivses hulgikaubanduses.

* Märkus. Uus premeerimismäärustik ("Ergutusfondide moodustamise ja kasutamise põhimäärus aastaks 1981 - 1985 riiklikes jae- ja tootlustusettevõtetes ja -organisatsioonides") etimuleerib laokäibe kasvu sellega, et kolmandaks fondimoodustamise näitajaks hulgikaubanduses võetakse laokäibe osatähtsus protsentides.

Kõigis kaubakäibe näitajates kajastub kauba hind ter-
vikuna, mitte aga see osa, mis luuakse või mida hüvitatakse
vastavas rahvamajandusharus või -lülis. Kaubanduse osa hin-
damiseks soovitatakse kasutada kas kaubanduslikku mahahind-
lust /8/ (hulgikaubanduses hulgilaomahahindlust), kogu- või
puhastoodangu näitajaid.

Hulgilaomahahindlust võib määratleda kui hinda teenuste
eest, mida hulgikaubandus osutab ühelt poolt tootmisharude-
le ja teiselt poolt jaekaubandusele. Kaubandusliku (hulgi-
lao-) mahahindluse kasutuselevõtmiseks hindamisenäitajana on
vaja tagada ühelt poolt nende majanduslik põhjendatus (kau-
bagrupiti ja territoriaalselt) ja teiselt poolt nende sage-
dasem reguleerimine (sõltuvalt objektiivsete tegurite mõjul
muutuvast teenuste hinnast).

Kaubanduse kogutoodang erineb realiseeritud hinnatäi-
endist muude tulude (saadud ja makstud trahvide, planeeri-
mata tulude ning kulude vahe) võrra.

Kogutulu (või kogutoodangu) näitajat tuleb aga parata-
matult kasutada siis, kui on tegemist kahjumiga töötava kau-
bandusettevõttega. Kuna Rakvere Rajoonidevahelise Kaubabaa-
si finantsmajandustegevuse lõpptulemuseks 1982. a. oli kah-
jum, siis ei saanud kasumi indekseid kasutada matriksis,
vaid tuli kasutada kogutulu indekseid (vt. tabel 2). Samal
ajal peab märkima, et kogutulu tase on (diferentseerimise tu-
lemusena) hulgibaaside lõikes väga erinev, mis teeb küsita-
vaks kogutulu kasutamise otstarbekuse hulgibaaside majandus-
liku efektiivsuse võrdlemisel.

Kaubanduse puhastoodang kujutab endast palgafondi ja
kaubandustegevusest saadava kasumi summat, kusjuures ting-
liku puhastoodangu hulka arvatakse ka amortisatsioonieraldi-
sed. Puhastoodangu näitaja iseloomustab kaubandustöötajate
panust üldisesse rahvamajanduslikku resultaati ja sobib see-
tõttu ka hulgikaubanduse osa hindamiseks.

Nimetatud näitajate katseline kasutamine hulgibaaside
efektiivsuse võrdlevas analüüsis võimaldaks välja valida kon-
kreetsetele tingimustele kõige sobivamad. Kuna aga nendest
hindamisenäitajatest ükski ei iseloomusta täies ulatuses hul-
gikaubanduse lõppresultaati - jaekaubanduse õigeaegset ja
täielikku varustamist vajalikus sortimendis kaupadega - on
vaja oskuslikult ümber kujundada ka planeerimis- ja stimu-
leerimissüsteemi. Lõppresultaadini saab jõuda huvi ja vas-
tutuse kaudu.

Elukoige on vaja tagada hulгибааситöötajate huvi järgmistele näitajatele vastu ja vastutus nende eest:

1) jaekaubanduse tellimuste täielik ja rütmiline täitmine (koguste, sortimendi ja kvaliteedi järgi);

2) jaekaubandusele osutatavate teenuste arvu ja mahu kasv: partiide ümberkomplekteerimine, sortimendi kujundamine jaekaubandusvõrgu nõuetele vastavalt, toidukaupade pakkimine hulgilülis (jaelüli asemel), sesoonsete varude loomine hulgilülis, jaekaubanduses müümata jäänud kaupade tagasiost ja ümbermüümise organiseerimine hulгибаасиде poolt jms.;

3) kaubaliikluse ratsionaalne organiseerimine: laokäibe ja transiitkäibe optimaalse suhte tagamine, kaubakäibe kiirendamine, kohaliku toodangu realiseerimine esmajärjekorras oma liiduvabariigis jt.;

4) progressiivse hanketehnoloogia kasutamine: taarasistuse juurutamine, autokonteinerite ja tõstukautode kasutamine, tsentraliseeritud kohaleveo osatähtsuse suurendamine;

5) nüüdisaegsete hulгimüügimeetodite juurutamine: näidisetsaaside, dispetšerteenistuste jm. organiseerimine.

Töötajate materiaalse huvi ja vastutuse objektid peaksid kajastama töö kvaliteedi hindamise näitajates, need omakorda on seostatud preemiamääradega. Need momendid, mis ei ole tagatud huvi-vastutuse kaudu, tuleb kindlaks määrata plaaniülesannetena, vastasel juhul ei saa soovitud tulemust garanteerida. Samal ajal aga põhjustab selline planeerimispraktika plaaninäitajate arvu liigset suurendamist.

Hulгикаубандuse planeerimis- ja stimuleerimissüsteemi eesmärgikindel täiustamine aitab kaasa hulгикаубандuse efektiivsuse edasisele suurendamisele.

Kirjandus

1. NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu põhisuunad aastaks 1981 - 1985 ning ajavahemikuks kuni 1990. aastani. - Tln., 1981, lk. 14.
2. Siimon, A. Kaubandus sotsiaal-majandusliku arengu kompleksprogrammis. - Tln., 1982, lk. 31.
3. Абдукаримов И. Торговля: оценка эффективности. - Советская потребительская кооперация, 1976, № 5, с. 35-36.

4. Mereste, U. Ühiskondliku tootmise majandusliku efektiivsuse tõus Eestis 1960 - 1977. - ENSV TA toimetised, 1980, 29/1.
5. Эрлихман А. Формы хозяйственных связей и их издержкемость. - Советская торговля, 1979, № 10, с. 16.
6. Паикратов Ф. Сущность, критерии и показатели эффективности. - Советская торговля, 1979, № II.
7. Шуган В., Козинцева Л. Как оценить работу оптовых баз. - Советская потребительская кооперация, 1983, № 3, с. 26.
8. Prof. V. Praude on motiveeritult kritiseerinud kaubakäibe näitajat ning loobunud selle kasutamisest efektiivsuse hindamisel (kasutades kaubanduslikku mahahindlust, kaubanduse puhastoodangut ja kasumit). Vt. Прауде В.Р. Экономическое стимулирование и эффективность товарного обращения. - Рига, 1981, с. 148

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

А. Сиймон

Р е з ю м е

В последние годы возросло внимание к вопросам эффективности торговли. Разработана система показателей эффективности торговли, но проблемы эффективности оптовой торговли недостаточно изучены. Эффективность оптовой торговли следует оценивать с точки зрения двух аспектов:

1) использования средств, ресурсов; 2) качества обслуживания розничной торговой сети. Первый аспект сосредотачивает внимание на экономической эффективности, оценка которой в принципе та же самая, что в торговле целиком. Другой аспект дает возможность оценить оптовую торговлю с точки зрения народно-хозяйственного конечного результата - более полного удовлетворения потребностей населения. Оптовая торговля создает через товароснабжение торговой сети условия, предпосылки для удовлетворения потребностей населения и для повышения социальной эффективности розничной торговли.

Для глубокого изучения экономической эффективности межрайонных торговых баз ЭРСИО применена система показателей, результатами которой являются оптовый товарооборот и прибыль, а также валовой доход и затрата числа работников,

складская площадь, товарные запасы, издержки обращения. Для комплексной оценки уровня эффективности использована методика И.Абдукаримова, дополненная автором, сущность которой состоит в разработке общего показателя как среднего от 5 частных показателей. Для комплексной оценки динамики эффективности использована методика У.Мересте, сущность которой состоит в расчете синтетического индекса эффективности на базе индексных матриц качественных показателей. Выяснилось, что в 1982 г. повысилась эффективность в трех межрайонных торговых базах (особо существенно — в Тартуской базе) и понизилась в одной базе.

Для повышения эффективности оптовой торговли важное значение имеют обоснованный выбор показателей результативности (использование складского, финансового или приведенного оптового товарооборота, валовой и чистой продукции и др.), преобразование системы планирования и стимулирования для усиления ориентации на повышение уровня обслуживания торговой сети.

MÕNINGAID KAUBANDUSE ORGANISEERIMISE PROBLEEME SEoses UUTE TOODETEGA

M. Miljan

NLKP Keskkomitee ja NSV Liidu Ministrite Nõukogu mää-
ruses lisaabinõude kohta elanikkonna tarbekaupadega varus-
tamise parandamiseks aastail 1983 - 1985 on ette nähtud lht-
sustada tarbekaupade normatiiv- ja tehnilise dokumentatsi-
ooni ja näidisetalonide ning hindade koostamise ja kinnita-
mise korda. Seni kehtiva korra muutmiseks on juba mitmeid
samme astunud ning loodud soodsaid tingimusi eriti uute, kõr-
gendatud nõudmisega kaupade turule tulekuks. See nõuab aga
senisest suurema tähelepanu pööramist uute kaupade realisee-
rimisega kaasnevatele probleemidele.

Uus toode ja sellega seotud risk. Uue toote mõiste võib
endas sisaldada nii mõningaid muudatusi toote vormis, oma-
dustes, pakendis jmt. kui täiesti uut tooteliiki, millist
üldse varem pole turul olnud. Uudsuse eri vormid nõuavad ta-
valiselt ka erinevat turustamispoliitikat. Uudsuse põhikri-
terium seisneb selles, kui võrd uus toode erineb olemasole-
vatest, et need erinevused võiksid olla aluseks tarbijapoli-
sele uue toote eelistustele. Iseenesest need erinevused, al-
gu need siis kasutatavas tooraines, materjalides või muus,
ei kindlusta turul mingit eelist uuele tootele. Need uudsu-
se momendid tuleb viia potentsiaalsete tarbijateni ja ka-
sutada neid reklaamis kui uue toote suurimaid väärtusi.

Kui suurt tähtsust uue toote turule toomine ka ei oma
tootja või kaubandusettevõtte seisukohalt ning kui hooli-
kalt seda ka ette ei valmistata, on see alati seotud teatud
raskustega ning suurema või väiksema riskiga. Paljud mõt-
ted uutest toodetest jäävadki realiseerimata. Maailma prak-
tika näitab, et 50 - 90 % uutest toodetest ei leia turul pii-
savat turustust.

Uue tootega seotud riskimomenti on võimalik oluliselt
vähendada. Selleks peab nii tootja kui müüja esmalt hooli-
kalt uurima turgu, hindama potentsiaalseid ostjaid, korral-
dama proovimüüke ning põhjalikult ette valmistama uue toote
suunamise laiemale turule. Nii tootmis- kui turustamisala-
sed otsused ei tohi põhineda oletustel, vaid faktidel. Olu-
line on ka see, et need otsuste tegemiseks vajalikud faktid

oleks saadud õigeaegselt. Riskimomenti võib ka vähendada, uurides enda ja teiste ettevõtete kogemuste alusel, mis on kindlustanud uue toote edu või ebaedu turul.

Uue toote hindamine. Marketingi-alasest kirjandusest võib leida tohutul arvul uue toote hindamise meetodeid ja kontrollitabeleid erinevate tootmisharude, erineva tootangu kohta (1 - 5). Neis on nii olulisi kui ka väheolulisi erinevusi, kuid neil on alati see põhiline väärtus, et nad sunnivad ettevõtte juhtkonda kinni pidama kindlast distsipliinist uue toote väljatöötamisel. Nad garanteerivad, et kõik kriteeriumid ja asjaolud, mis puudutavad uut toodet, uuritakse põhjalikult läbi ning arvestatakse nendega. Tähtselt on need kriteeriumid rühmitatud nelja alla:

- tootmiskriteeriumid,
- tootekriteeriumid,
- turukriteeriumid,
- turustamiskriteeriumid.

Järgnev uut toodet puudutavate kriteeriumide iseloomustus ja hindamine on metodoloogilist laadi ning illustreeriva iseloomuga, kuna kõiki tegureid tuleb hinnata konkreetse ettevõtte ning konkreetse toote seisukohast lähtudes.

Tootmiskriteeriumidest olulisemat kohta omavad tooraineresursid, tootmisseadmed koos tööjõuga ning insener-tehnilised teadmised ja oskused. Kui uue toote tootmiseks kasutatakse olemasolevat toorainet või tootmisjääke, või on garanteeritud pidev tooraine saamine alaliselt hankijalt, siis on loota uue toote keskmisest suuremat edu turul. Samasuguse hinnangu võib anda, kui tootmist saab organiseerida olemasolevate seadmete baasil ning tööjõu täiendava vajaduseta. Uus toode saab keskmisest kõrgema hinnangu ka siis, kui toode võimaldab optimaalselt kasutada olemasolevaid insener-tehnilisi teadmisi-kogemusi ning teadmisi toote tarbimisomadustest.

Tootega seotud kriteeriumidest kuuluvad enam hindamisele toote tarbimisomadused, tehnilised parameetrid, pakend ja hind. Uus toode saab keskmisest kõrgema hinnangu, kui tal on unikaalsed omadused, mis oluliselt ületavad teiste analoogiliste toodete omasid ja neid on võimalik kindlalt patenteerida. Sama hinnang antakse siis, kui on tegemist unikaalse pakendiga, mis omab loomulikult tähtsust tootja, toote, turustaja või hankija seisukohast lähtudes.

Hind on tavaliselt üks komplitseeritumaid küsimusi. Toote puhul, mille tarbimisomadused ületavad oluliselt teiste analoogiliste toodete omasid, ei tekita suhteliselt kõrgema hind probleeme ning ta saab keskmisest kõrgema hinnangu.

Eriti soodsad tingimused on praeguseks loodud garde-roobikaupadele. Teatavasti on NSV Liidu Kergetööstuse Ministeeriumi süsteemis korraldatava eksperimendi kohaselt lubatud mitmetel ettevõtetel kuni 1. jaanuarini 1985 kehtestada ajutisi hindu uutele, kõrgema kvaliteediga kaupadele. Meie vabariigis anti selline õigus Kreenholmi Manufaktuurile ja koondisele "Marat". Häid võimalusi hinnapoliitika osas pakub ka tarbekaupade katsepartiid ja eriti moodsate kaupade kokkuleppehindade süsteem. Selle edukaks rakendamiseks aga peab senisest paremini tundma turgu ning olema valmis kaubanduse paindlikuks organiseerimiseks.

Turukriteeriumidest tulevad vaatluse alla eelkõige vajadus toote järele, turu stabiilsus ja arenguperspektiivid ning toote konkurentsivõimelisus. Turukriteeriume arvestades saab uus toode keskmisest kõrgema hinnangu, kui toode rahuldab vajadusi, mida siiani ei rahuldatud, või on oluliselt täiustatud, võrreldes olemasolevate toodetega. Sama hinnang antakse siis, kui üldised majanduslikud tegurid vähe mõjutavad olukorda antud kauba turul või praktiliselt ei mõjuta üldse ning võib eeldada, et nõudmine antud tootele omab pidevat iseloomu või isegi suureneb oluliselt. Konkurentsivõimelisuse seisukohalt sotsialistlikul siseturul uut toodet tavaliselt ei hinnata, kuid riskimomendi vähendamine nõuab seda siiski. Siin tuleks arvestada sellega, kas on võimalik, et teised ettevõtted hakkaksid tootma analoogilist või uut toodet, mis rahuldab samu vajadusi ning kuivõrd nad võivad mõjutada nõudmist antud toote järele.

Uue toote hindamisel turustamise seisukohalt tuleks eelkõige arvestada realiseerimise ja reklaami võimalustega ning juba toodetava sortimendiga. Kui uue toote realiseerimiseks on võimalik kasutada täielikult juba funktsioneerivat jaotusvõrku ning olemasolevat turustusaparaati, nii nagu see meil tavaliselt on, siis võib tootele anda keskmisest kõrgema hinde. Reklaami seisukohalt lähtudes on oluline koht toote tarbimisomadustel. Kui viimased on unikaalsed ning neid on võimalik kasutada efektiivse reklaami tagamiseks nende vahenditega, mida ettevõtte valdab kõige paremini, siis saab uuele tootele anda kõrge hinnangu. Sage-

li on uue toote hindamisel oluline ka selle seostatus juba toodetava sortimendiga. Keskmisest kõrgema hinnangu saab toode sel juhul, kui see toode täiendab olemasolevat mitte-täielikku sortimenti või soodustab selle turustamist.

Proovimüük. Maailma praktika näitab, et tunduvalt suuremad edusansid turul on neil uutel toodetel, mis teevad läbi proovimüügi reaalses turutingimustes. Proovimüügi probleemid sotsialistlikul siseturul on kahjuks seni teoreetiliselt veel läbi töötamata. Aktiviseerivad üritused uute toodete turule tulekuks peaksid päevakorraile tõstma ka proovimüügi küsimused.

Proovimüügi eesmärk ei pea seisnema üksnes selles, et hinnata toote edu või fiaskot turul. Proovimüük peaks olema suunatud välja selgitama neid spetsiifilisi tegureid, mis suurema tõenäosusega võivad soodustada uue toote juurutamist turul, ja määrama, milline turustamistegurite kombinatsioon osutub kõige soodsamaks, ning selgitama, mil määral toote omadused suudavad rahuldada turu vajadusi. Viimane on eriti oluline siis, kui on tegemist nn. musta kasti meetodi valdkonda kuuluva tootega.

Proovimüügi edukaks organiseerimiseks on vaja, et tehaks selgeks kolm põhiseisukohta.

Esiteks, mida võib proovimüügil katsetada, välja selgitada ning palju neid elemente võib olla. Tavaliselt võimaldab proovimüük ettevõttel välja selgitada, mil määral toode rahuldab turu erinevaid vajadusi ja kas ostjad piirduvad esmase ostuga või sooritavad korduvaid oste; kas pakend suuruselt ja materjalilt vastab turu vajadustele; turustusprobleemidest võimaldab hinnata turustamisplaani erinevaid elemente, määrata reklaami optimaalne maht ja efektiivsemad meetodid; töötada välja turumahu prognoos ning hinnata tulevaste kulude ja tulude vahet. Proovimüügil hinnatavate tunnuste, elementide arv on sageli piiratud ajateguriga, mõnikord ka rahaliste ressursidega (tavaliselt on tegemist alternatiivsete võimalustega).

Teiseks, millise ulatusega peab proovimüük olema. See oleneb väga paljudest teguritest ning ühtset seisukohta selles ei ole. Iimingimata tuleb arvestada väljavõttelise vaatluse kogumi mahuga, mis on vajalik realiseerimisprognoosi representatiivsuse tagamiseks. Viimane omakorda sõltub mitmest asjaolust: kui võrd laia tarbimist võib antud toode leida; millise eeldatava müügi mahu juures võib toodet edukalt

juurutatuks lugeda, milline on eeldatav jaotusteede ulatus, kas on vaja hinnata alternatiivseid variante jnt.

Proovimüügi ulatuse määramisel peab silma pidama ka toote reklaamimise ja demonstreerimise võimalusi ning nende varieerumise vajadusi. Unustada ei või ka riskimomenti. Tavaliselt on nii, et mida suurem on risk saada halva hinnangu osaliseks, seda väiksemat proovimüügi ulatust eeldatakse. Viimasel ajal võib aga täheldada tendentsi kasutada võimaluse korral just suuremat müügiulatust, mis annab võimaluse efektiivsemalt kasutada massikommunikatsioonivahendeid ning saada usaldusväärsemaid ja täpsemaid andmeid teiste võrdsete tegurite juures, vajalikke turumahu prognoose koostamiseks.

Ei saa arvestamata jätta ka seda, et mida suurem on proovimüügil turg, seda väiksemad on tavaliselt ka võimalused uue toote diskrimineerimiseks.

Kolmandaks proovimüügi eduka organiseerimise eelduseks on vaja välja selgitada, kui kaua peaks proovimüük kestma. Siin tuleb arvestada seda, et prooviturg täidab alati eelkäija rolli, mis avab tee kogu siseturule. Seega peavad selle turu kõik näitajad olema pideva ja hoolika uurimise objektiks. Olenevalt proovimüügi organiseerimise konkreetsetest eesmärkidest peab see kestma just nii kaua, kui kuulub nende andmete saamiseks, millele alusel võib otsustada, kas minna toote realiseerimisele tunduvalt suuremas mastaabis või hoopiski loobuda uuest tootest. Otsusega ei tohiks mingil juhul liialt kiirustada. Ostjate esimesed reaktsioonid ei tohiks veel olla küllaldaseks aluseks toote saatuse määramisel. Esialgne positiivne suhtumine võib olla isegi väga petlik, see võib anda ainult tunnistust sellest, et turul on leitud vajadus, mis vajab rahuldamist. Paljude uute toodete puhul on vaja teatud aega, et ostja veenduks selle positiivsetes omadustes ning ostaks seda uuesti või soovits tervet tootet.

Aeg, mis on vajalik uuele tootele lõpliku hinnangu andmiseks, võib kõikuda juba olenevalt tootest endast mõnest nädalast kuni mitme aastani.

Marketingi-alase kirjanduse analüüs võimaldas välja selgitada sagedasemad puudused proovimüügi planeerimisel ja organiseerimisel. Need oleksid alljärgnevad.

1. Ei osata välja töötada proovimüügi plaani, lähtudes reaalsetest võimalustest ning kitsendustest.

2. Ei osata määratleda, mida nimelt on vaja hinnata, katsetada. Mida rohkem elemente püütakse üheaegselt hinnata, seda raskem on määrata edu või ebaedu tegelikke põhjusi. Iga katsetamine, hindamine on vaja suunata sellele, et oleks võimalik leida vastus ühele põhiküsimusele.

3. Ei osata valida vajalikku prooviturgu. Prooviturg peab olema oma põhinäitajatelt võimalikult sarnane eeldatavale koguturule.

4. Proovimüügilt ei osata saada ja hinnata objektiivseid andmeid, mis avaldavad mõju müügile.

5. Proovimüügi aeg ei olnud piisav õigete otsuste langetamiseks.

6. Esimesid proovimüügi tulemusi hinnati liialt optimistlikult.

7. Ei osata või ei soovita teha tulemuste võrdlevat analüüsi.

Proovimüügi planeerimisel tuleb arvestada veel sellega, et suurt osa informatsioonist, mida annab proovimüük, on võimalik saada ka teistest allikatest.

Turumahu määramisest. Turumahu määramiseks tuleb prognoosida elanikkonna maksevõimelise nõudmise mahtu ja struktuuri. Niisugusel prognoosimisel on oluline tähtsus ettevõtte majanduspoliitika väljatöötamisel.

Nõudmise mahu prognoosimiseks kasutatakse majandusmatemaatilisi meetodeid, normatiivset meetodit ning ekspert hinnangute ja analoogiameetodeid.

Nõudmise mahu prognoosimise majandusmatemaatilised meetodid põhinevad peamiselt korrelatsioon- ja regressioonanalüüsil. Praktikas kasutatakse enam trendi ja regressioonimudeleid. Ükskõik millist majandusmatemaatilist mudelit ka ei kasutataks, tuleb mudelisse lülitatavate nõudmist kujundavate tegurite valikul lähtuda järgmistest momentidest:

- teguri olulisus ja tähtsus turumahu formeerimisel,
- tegurite muutuste kohta olemasolev informatsioon ja selle usaldusväärsus,
- võimalus kvantitatiivselt mõõta teguri mõju ulatust turumahule,
- võimalus hinnata teguri muutusi prognoositavaks perioodiks.

Kui meil ei ole piisavat informatsiooni mingi mõjuri mainitud momentide kohta, siis ei võiks ka seda mõjurit mudelisse lülitada.

Nõudmise prognoosimise normatiivse meetodiga määratakse ratsionaalsete või füsioloogiliste tarbimismuutuste saavutatav tase prognoositavaks perioodiks. Uute kaupade turumahu prognoosimiseks tavaliselt see ei sobi. Seda meetodit kasutatakse tarbekaupade nõudmise mahu prognoosimiseks pikema perioodiks (10 - 20 aastat).

Ekspert hinnangute meetodid põhinevad hinnatavas küsimuses suuri teaduslikke ja praktilisi kogemusi omavate spetsialistide intuiitiivsel mõtlemisel. Ekspertide arvamused, hinnangud võimaldavad vaadelda prognoositavat nähtust mitmetest seisukohtadest ning töötada välja optimaalne lahendus.

Ekspert hinnangute meetodeid kasutatakse nõudmise mahu prognoosimisel sel juhul, kui prognoosimisel ei ole võimalik kasutada rangemaid, formaliseeritud meetodeid ja kui on raske koostada mudelit, mis väljendaks küllalt täpselt nähtustevahelisi seoseid.

Analoogiameetod põhineb teatud protsessi arengu kogemustel. Nõudmise mahu prognoosimine analoogiameetodil seisneb kõrge taseme saavutamud nõudmise arengu analüüsil ja sellel alusel prognoosi koostamises. See meetod eeldab kohalike tingimuste ja iseärasuste igakülgset uurimist ning nende alusel hinnangu andmist antud meetodi sobivuse kohta. Vastasel korral kanname mehhaaniliselt ühe kauba või ühe piirkonna nõudmise arengu tendentsid üle teisele kaubale või piirkonnale.

Praktika näitab, et sageli ei piisa ühest meetodist usaldusväärseks turumahu prognoosiks, vaid on vaja kasutada mitut meetodit ning nende baasil teha lõplik prognoos.

Kokkuvõtteks peab märkima, et lisaabinõud, mida võetakse tarvitusele elanikkonna tarbekaupadega varustamisega parandamiseks, nõuavad kõigilt kaubandusorganisatsioonidelt kommertstegevuse aktiveerimist ning paindlikumaks muutmist.

Kirjandus

1. Абрамшвили Г.Г. и др. Операция "Маркетинг". М., 1976.
2. Капустина Н.Е. Теория и практика маркетинга в США. М., 1981.
3. Котлер Ф. Управление маркетингом. М., 1980.

4. Маркетинг. Теория. Методология. Практика. М., 1983, вып. 6.
5. Соловьев Б.А. Потребности. Рынок. Спрос. М., 1982.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ В СВЯЗИ С НОВОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

М. Мильян

Р е з ю м е

В осуществлении намеченной партией программы дальнейшего повышения благосостояния советских людей все более высокую роль играет выпуск новых товаров. От уровня организации торговли, а также от заказов торговли нередко зависит успех новых товаров. Но какое бы огромное значение не имело внедрение новой продукции, оно связано с риском. Значит, организация торговли в связи с новыми товарами требует особого подхода.

Риск, связанный с новой продукцией, может быть снижен, если при оценке изделий учитываются как производственные, так и товарные, сбытовые и рыночные критерии. Опыт других стран показывает, что шансы на успех имеют те новые изделия, которые первоначально были выпущены на пробный рынок.

В статье подробнее рассматриваются основные принципы организации пробной продажи и методы прогнозирования объема рынка на новые изделия.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Э. Кольк, Т. Мауринг

Развитие торговли на современном этапе характеризуется широким внедрением достижений научно-технического прогресса, которые служат основой для дальнейшего совершенствования и расширения сети современных магазинов, позволяющих применять передовую технологию и прогрессивные формы продажи товаров.

Научно-технический прогресс в розничной торговле обеспечивает повышение культуры обслуживания, создает для покупателей максимум удобств в приобретении товаров, способствует увеличению свободного времени трудящихся, снижению издержек потребления и росту эффективности труда торговых работников¹.

Одним из основных направлений развития розничной торговой сети является повышение эффективности работы магазинов на основе внедрения и совершенствования прогрессивных методов торговли.

Для активизации торгового процесса используют продажу товаров в кредит, выставки-продажи, прием предварительных заказов и др.²

Продажа в кредит – удобная для населения форма приобретения товаров с рассрочкой платежа. В кредит продают, как правило, товары, дорогие по стоимости и длительного срока службы, перечень которых утверждают управления республиканских потребительских обществ.

Основой продажи товаров в кредит является специальное предписание, которое имеется в каждом магазине³. Эта дополнительная услуга имеет ряд особенностей: номенклатура продаваемых товаров ограничена, покупку оформляют и за товар платят в особом порядке⁴.

¹ А н у ф р и е в Н.В., Ф е д о с е е в А.А. Технология работы магазина. М., 1983, с. 13.

² Основные правила торговли: Сборник нормативных материалов. М., 1976, с. 296.

³ Основные правила торговли: Сборник нормативных материалов. – М.: Экономика, 1981, с. 52.

⁴ Б у р м и с т р о в В.Г. Организация торговли непродовольственными товарами. М., 1982, с. 78.

Действующий в настоящее время в республике список товаров, продываемых в кредит, утвержден Министерством торговли СССР 2/II 1982 г. Он содержит ряд льгот как, например: за мебельные гарнитуры ценой 2000 и более рублей, импортные ковры ценой 100 и более рублей за квадратный метр, магнитофоны, цветные телевизоры и др. товары можно платить в течение 24 месяцев.

Из анализа результатов продажи товаров в кредит в магазинах управления торговли г. Тарту вытекает, что за 1982 год из промтоваров было продано 2493 покупателям товаров на сумму 1268000 рублей. Больше всего было продано в кредит мебели и телевизоров - соответственно на сумму 521 и 443 тыс. рублей.

В 1982 году, по сравнению с 1981 годом, товаров в кредит было продано на 634 тыс. рублей (49,5 %) больше, а продажа мебели увеличилась почти на 84 %, радиоприемников и радиол, велосипедов и мопедов, телевизоров - соответственно на 62, 42 и 29%.

Если сравнить показатели по продаже товаров в кредит в магазинах Тартуского управления торговли за разные годы (см. табл. I), то видно, что в 1978-1980 годы товарооборот был более-менее стабильным, в 1981 году резко снизился, а в 1982 году вновь увеличился благодаря льготам, введенным новым положением по продаже товаров в кредит.

Из вышесказанного можно предположить, что для предупреждения нового спада в товарообороте товаров, продаваемых в кредит, следует ввести дополнительные льготы, стимулирующие покупку этих товаров.

Одной из форм дополнительного обеспечения населения продуктами питания является их продажа в виде заказов.

Этот метод продажи имеет важное значение для повышения культуры торгового обслуживания населения, экономит время покупателей и сокращает расчетные операции в магазинах.

Вышесказанное подтверждается результатами исследований, проведенных лабораторией Московского управления торговли. Установлено, что при обычной форме обслуживания на одну покупку затрачивается 38 минут, при самообслуживании - 15 минут, на оформление индивидуального заказа в магазинах - 7 минут, на предъявление комплексного заказа по телефону - 5 минут.¹

При методе предварительного заказа клиент заранее подает заявку на покупку ему товаров в отдел заказов магазина.

¹ Шихмагомедов А. По предварительным заказам. - М.: Советская торговля, 1983, № I, с. 12.

Продажа товаров в кредит в непроизводительных магазинах Тартуского
управления торговли за 1978-1982 годы

Наименование товаров	Товарооборот в тыс. рублей				
	1978 г.	1979 г.	1980 г.	1981 г.	1982 г.
Радиоприемники и радиолы	48,0	31,7	36,6	25,1	66,2
Телевизоры	257,0	212,9	198,9	319,1	443,3
Фотоаппараты	-	-	-	0,2	0,8
Кинокамеры	0,9	0,9	0,8	0,6	0,5
Велосипеды и модели	2,4	1,8	0,8	1,5	2,6
Мотопеды и мотоболы	9,4	8,8	8,8	6,1	1,9
Часы	1,2	0,1	0,7	0,5	0,1
Стиральные машины	2,0	2,0	1,3	2,1	1,0
Холодильники	-	-	53,7	44,0	52,3
Мебель	352,9	379,5	421,8	85,9	588,3
Ткани	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
Готовая одежда	138,0	129,4	133,6	66,7	57,3
Обувь кожаная	1,1	1,5	0,3	0,3	-
Товары на кони	146,1	158,3	86,1	8,7	112,7
Всего:	961,0	827,4	943,3	894,2	1268,0
					131,9

Заявки также принимаются от предприятий и организаций.

Практика торговых предприятий показывает, что метод предварительного заказа не только экономит время покупателей, но при этом увеличивается и товарооборот на единицу торговой площади, что можно вычислить по следующей формуле¹:

$$P_E = \frac{T_I \times R_{LO}}{T_0 \times R_{LI}},$$

где T_I - товарооборот данных торговых предприятий в анализируемый период в тыс.руб.;

T_{LO} - средняя торговая площадь исследуемых торговых предприятий в базовый период в м²;

T_0 - товарооборот данных торговых предприятий в базовый период в тыс.руб.;

R_{LI} - средняя торговая площадь в анализируемый период в м²;

P_E - характеристика эффективности использования трудовых ресурсов и материально-технической базы.

Продажа продуктов по предварительным заявкам в настоящее время распространена во всех союзных республиках. Хотя на нее приходится лишь 2% от общего объема розничной торговли, этим видом охвачено 1800 магазинов по всему Союзу.

В нашей республике продажа продовольственных продуктов по предварительным заказам впервые была внедрена в 1976 году в Таллинском продторге №1 на базе имеющихся магазинов. В 1980 году продторгу принадлежало уже 20 магазинов, которые продали за год продуктов в общей сумме на 1 478 000 рублей. Продторг обслуживал работников 190 предприятий и организаций, а также 1340 инвалидов Великой Отечественной войны. С 1981 года торговля по предварительным заказам осуществляется специализированными магазинами и отделениями. Этот вид услуг оправдал себя. Только за 1982 год товарооборот продуктов питания составил 2 197 000 руб., т.е. в 2 раза больше по сравнению с предыдущим годом.

В Таллинском продторге № 2 также стали применять продажу продуктов по предварительным заказам. Так, за 1982 год 10 магазинов продали продуктов по заказам на 3 568 000 рублей (в 8,4 раза больше, чем в 1981 году).

Как в Таллине, так и в Тарту продажа продуктов по предварительным заказам приобретает все большую популярность. Если в 1977 году по Тартускому управлению торговли было зака-

¹ Б у р м и с т р о в В.И. Организация торговли непродовольственными товарами. М., 1977, с. 71.

зано 39 415 комплектов на сумму 212,869 тыс.рублей, то в 1982 году эти цифры составили: 191 095 комплектов на сумму 1104,06 тыс. рублей.

Чтобы в дальнейшем увеличить объем продажи товаров в кредит, необходимо ввести дополнительное число льгот и шире использовать все виды рекламы. Для большего роста продажи продуктов по заказам необходимо увеличить число магазинов, которые принимают заказы.

SÕIDUAUTODE KOMISJONIKAUBANDUS EESTI NSV-s

J. Pikk

Elanikkonna sõiduautode park kasvab kiiresti nii koogu Nõukogude Liidu ulatuses kui ka Eesti NSV-s. Nii suurenes 1977 - 1981. a., s. o. 5 aastaga meie vabariigis isiklike sõiduautode arv 45 %. NSV Liidu Statistika Keskvalituse andmetel moodustas seisuga 1. jaan. 1981. a. isiklike sõiduautode arv vabariigis 1,4 % NSV Liidu isiklike sõiduautode pargist. ENSV-s tuleb seisuga 1. jaan. 1982. a. 1000 elaniku kohta tunduvalt rohkem sõiduautosid (85) kui Nõukogude Liidus keskmiselt (34). Selle näitaja poolest on Eesti NSV liiduvabariikide hulgas esikohal ning enam-vähem samal tasemel Ungari RV ja Bulgaaria RV-ga.

Isiklike sõiduautode pargis on Eesti NSV-s valdavaks "Žiguli" - 40,5 % ja "Moskvits" - 32,7 %.

Meie vabariigi autopark on tähelepanuväärses ulatuses suurenenud väljastpoolt vabariigi piire komisjonikaubanduse kaudu ostetud autode arvel (5000 - 6000 tk. aastas). Samuti on kasvanud komisjonikaubanduse osa isiklike sõiduautode müümisel. Nii kasvas 1981. a. sõiduautode realiseerimine võrreldes 1980. a-ga komisjonikaubanduse kaudu 131 %, uute sõiduautode realiseerimine riikliku kaubandusvõrgu kaudu ainult 120 %.

Seoses sellega, et käesoleval ajal on veel mitmete rahvatarbekaupade ressursid ebaküllaldased aga vasta nõudmistele nende struktuur, on komisjonikaubandus vajalik mingi tema osa kasvab edaspidigi.

Peaaegu kaks kolmandikku komisjonikaubanduse kaubakäibest moodustab käesoleval ajal sõiduautode müük.

Autode komisjonikaubandus on suhteliselt noor kaubandustegevuse valdkond. Eesti NSV-s alustati isiklike sõiduautode komisjonimüüki 1971. a. Sõiduautode komisjonimüük on Eesti NSV-s organiseeritud järgmistes linnades: Tallinn, Tartu, Viljandi, Pärnu, Põlva, Valga, Võru, Kohtla-Järve.

Alates 1. septembrist 1982. a. on kodanike sõiduautode komisjonimüügi korraldamiseks kaks moodust:

- autode müük valitud ostjale;
- umbisikuline müük.

Viimane nimetatutest on uus müügivorm ja võitnud komitendi-de seas suure populaarsuse. Seoses kaubandusliku pinna vä-
hesusega toimub umbisikuline autode müük praegu ainult Tallinnas. Mõlemal juhul lähtutakse hinna määramisel uue auto jaehinnast, välismaiste automarkide korral nende ana-
loogide hindadest. Komisjonimüügile võetud sõidukid peavad olema olnud arvele võetud ENSV Riiklikus Autoinspektsioo-
nis.

Komisjonimüügi momendiks peab auto tehnilises passis olema märkus sõiduki arvelt mahavõtmise kohta seoses selle andmisega komisjonimüügile. Auto komisjonile andmise piir-
tähtaeg arvates tema arvelt mahavõtmisest autoinspektsioo-
nis on 20 päeva. Selle aja möödumisel on nõutav auto tehni-
lises passis märke pikenduse kohta. Sõiduki vormistamisel komisjonimüügiks nõutakse komitendilt passi või seda asen-
davat dokumenti ning auto tehnilist passi. Alates 22. maist 1980. a. on perekonnale kuuluva auto (raskemootorratta) müü-
gi vormistamisel vajalik mõlema abielupoolle juuresolek koos isikut tõendava dokumendi (pass) või notariaalselt kinni-
tatud nõusolekuga.

Juhul kui autoomanik annab auto komisjonimüügiks kon-
kreetselt ostjale, koostab kaupluse vormikohase akti 4 ek-
semplaris, milles märgitakse ära auto tehniline seisukord,
komplektisitus, kulumise protsent jt. andmed. Komisjoni-
müügiks vormistatakse kviiitung (võupvorm nr. 95 1-e) 3 ek-
semplaris. Auto hinna määrab kaupluse kaubatundja (ekspert).
Hind oleneb väljalaske-aastast, läbisõidust ning tehnilis-
est seisukorrast müümise momendil. Nagu kõikidelt komisjo-
nimüügile toodud esemetelt nii ka autodelt arvestatakse ko-
misjonitasu 7 %.

Teatavasti kehtestati alates 1. juulist 1979. a. sõi-
duautodele uued (kõrgemad) jaehinnad. Vastavalt sellele on
NSV Liidu Ministrite Nõukogu korraldusel 1979. a. juulist
kehtestatud sõiduautode vastuvõtmise ja müügi eeskirjades
uus operatsioonide kord. Vastavalt sellele võetakse enne 1.
juulit 1979. a. ostetud sõiduautod komitendilt komisjoni-
müügiks, lähtudes kuni 1. juulini 1979. a. kehtinud jae-

hinnast (arvestades kulumist). Realiseerimine toimub aga uute hindade järgi (arvestades kulumist), kusjuures hinnavahest tekkinud summa kantakse riigieelarvesse.

Toome vastava näite: auto on ostetud enne 1. juulit 1979. a. hinnaga 7500 rubla. Arvestades kulumist 40 % (3000 rbl.) võetakse see komisjonile hinnaga 4500 rubla. Komisjonimaks kaubandusorganisatsiooni kasuks on 315 rubla (7 % 4500-st). Seega makstakse komitendile (müüjale) 4185 rbl. (4500 - 315).

Auto uus hind on 8600 rbl., arvestades kulumist 40 % (8600 - 3440), kujuneb uueks müügihinnaks 5160 rbl., mille tasub auto ostja. Uue ja vana müügihinna vahe on 660 rbl. (5160 - 4500) kannab komisjonikauplus üle riigituludesse (osalene nr. 1 "Käibemaks").

Sõidukivaldaja võib auto umbisikulisele müümisele andmisel (ostjat määramata) määrata müügihinna, mis ei tohi ületada antud margi ja mudeli riiklikku jaehinda, mis kehtib momendil, kui auto antakse komisjonimüügile.

Kauplusele minev komisjonitasu moodustab 7 % müügihinnast. Umbisikulise müügi korral kirjutatakse välja kviitung (kolmes eksemplaris), kus on märgitud andmed komitendi kohta, masina mark, kere, mootori ja šassi numbrid, müügihind, kauplusele minev 7 % ja komitendi poolt kättesaadav summa. Akt koostatakse sõiduki umbisikulise komisjonimüügi korral juhul, kui auto ei ole sõidukorras või on saanud vigastada avarii tagajärjel, mis on registreeritud riiklikus autoinspektsioonis. Aktis märgitakse ära tehniline seisukord, kulumise protsent jt. andmed.

Kui sõidukit pole müüdnud 15 kalendripäeva jooksul, tehakse kooskõlastatult komitendiga mahahindlus. Kui autot pole müüdnud ka järgneva 15 päeva jooksul, alandatakse hinda komitendi juuresolekul ja nõusolekul tema tegeliku väärtuseni. Kui ka järgneva 15 päeva jooksul pole autot müüdnud, määratakse autole tõenäoline (reaalne) müügihind.

Kui komitent jätab väljakutse korral ilmutata või pole nõus mahahindlusega, võetakse sõiduk müügilt maha ja tagastatakse komitendile. Komitendil on õigus võtta tagasi komisjonile antud sõiduk, esitades avalduse kaupluse direktori (juhataja) nimele. Auto tagastamisel tuleb komitendil maksta 0,5 % esimese ja 2 % iga järgneva kuu eest (kaasa arvatud lõpetamata kuud) autokaupluses hoidmise eest, kusjuures hoiu-

tasu arvutatakse auto esialgsest maksumusest (müügihinnast).

Auto või mootorratta müümisel võimaldatakse ostjal seda katsetada. Ostetud auto (mootorratta) kvaliteeti kauplus ei garanteeri. Kui tehasepoolne garantiaeg pole möödas, siis on ostjal võimalus selle kasutamiseks. Komisjonitingimustel ostetud autosid ostjatelt tagasi ei võeta.

Komitendile makstakse raha kolmandal päeval pärast auto müümist, arvestamata müümise päeva. Juhul kui komitent või tema poolt volitatud isik ei ilmu raha saama, arvestab komisjonikauplus maksmisele kuuluvat summat oma bilansis kolme aasta jooksul, selle tähtaja möödumisel kantakse raha riigieelarvesse.

Autode komisjonimüügi vorme peale eeltoodute on veel teisigi: üleliidulise koondise "Avtoeksport" autode müük, koondatud autode müük, käsitsijuhitavate tasuta ja tasuliste autode müük. Samuti müüakse komisjonikaubanduse kaudu elanikkonnale autoosi, mis on antud komisjonile kas üleliidulise koondise "Avtoeksport" või elanikkonna enda poolt.

Välismaise päritoluga sõiduautode hinnad samastatakse NSV Liidus toodetavate analoogsete sõiduautode hindadega. Eeskirjades on ära toodud peale 1950. aastat toodetud välismaiste sõiduautode markide ning peale 1970. aastat toodetud välismaiste sõiduautode markide nimistu, mis loetakse tõenäoliselt analoogseteks NSV Liidus toodetavate automarkidega.

Näiteks "Moskvitš 412-ga" analoogseteks loetakse: "Fiat 1500" (Itaalia), "Simka 1501" (Prantsusmaa), "Voukshall Victor 1,6", "Ford Korsar" (Inglismaa) jne.

"Žiguliga" (VAZ-2103) analoogseteks loetakse: "Datsun 1400", "Movda Kapella 1500", "Honda" (Jaapan), "Renault 16" (Prantsusmaa) jne.

Konkreetselt ostjale müües määrab hinna-kaupluse kaubatundja (ekspert), millest võetakse komisjonitasu 7 %. Kui auto on ostetud enne 1. juulit 1979. a., määratakse hind 85 % müügihinnast, arvestades kulumist, miinus komisjonitasu.

Sõidukit kauplusele müügile andes (ostjat näitamata) toimub arveldus nagu umbisikulise müügi korral. Välismaise päritoluga sõiduautode komisjonimüügiks vastuvõtmises arvelduse kord on sel juhul järgmine:

- auto täielik jaehind on määratud 15 000 rubl.
- arvestades kulumist 40 % - 9000 rubl.
- vastuvõtuhind moodustab (85 % 9000-st) 7650 rubl.

- komisjonitasu (7 % 7650-st) 536 rbl.
- kuulub tasumisele komitendile (7650 - 536) 7114 rbl.
- riigiselarvesse ülekantav summa (9000 - 7650) 1350 rbl.

Üleliidulise koondise "Avtoeksport" poolt välismaale saadetud autod, mis on seal amortiseerunud, tagastatakse NSV Liitu raudtee- või meretranspordi kaudu ning saadetakse autokaupluse "Volga" komisjoniosakonda. Kauplusele teate saabudes kutsutakse välja ENSV Kaubandus- ja Tööstuspalatist ekspert, kes koostab autode jääkväärtuse kohta ekspertiisiaktid, mis kinnitab üleliiduline koondis "Avtoeksport". Seejärel lähetatakse vastavad andmed ENSV Ministrite Nõukogu kaubandusosakonda, kus koostatakse jaotuskavad, mis saadetakse kaupluse "Volga" komisjoniosakonda. Üleliidulise koondise "Avtoeksport" kaudu välismaalt tagastatud autodead realiseeritakse vabamüügi korras. Aastas realiseeritakse läbi kaupluse "Volga" komisjoniosakonna umbes 100 sõidukit (Moskvitš 408, 412, 2140) ning umbes 50 000 rubla väärtuses autot.

Koondatud autode komisjonimüügi alla kuuluvad sõiduautod, mis on asutuses üleliidulised ja vastava korralduse alusel realiseeritakse elanikkonnale.

Selleks peab olema kõrgemalseisva organisatsiooni käskkiri ja bilansilise jääkväärtuse tõend. Nende realiseerimine elanikkonnale toimub ENSV Ministrite Nõukogu vastava jaotuskava alusel.

Need sõiduautod, mis on asutuses amortiseerunud ja majanduslikult ebaotstarbekad, võidakse samuti kõrgemalseisva organisatsiooni korraldusel realiseerida komisjonikaubanduse kaudu vabamüügi korras elanikkonnale.

Kahe eelneva realiseerimisvormi alla kuuluvad järgmised automargid: "Moskvitš 412", "Moskvitš 2140", GAZ-24, GAZ-69 ja nende modifikatsioonid. Nende jääkväärtus moodustab 15 - 45 % sõiduki jaehinnast. Aastas realiseeritakse kaupluse "Volga" komisjoniosakonna kaudu umbes 60 koondatud ja 40 asutuste poolt väljapraagitud autot. Komisjonimüüki suunatud sõidukid peavad olema sõidukorras ja kompleksed.

ENSV Sotsiaalhooldusministeeriumi eraldatud tasuta ja tasuliste käsitsijuhitavate sõidukite komisjonimüük toimub jaotuskavade alusel. Autod ja mootorkärid eraldatakse:

- a) invaliididele, kellel on vabariikliku ATEK-i otsus;
- b) Suure Isamaasõja invaliididele;
- c) invaliididele Suure Isamaasõja veteranide hulgast;

d) tööinvaliididele ja invaliididele lapsesast.

Tasuta käsitsijuhitavaid sõiduautosid eraldatakse ainult Suure Isamaasõja veteranidele-invaliididele.

Käsitsijuhitavad sõiduautod realiseeritakse soodustatud hinnaga (nende müügihind ei tõusnud 1. juulil 1979. a.).

Samuti võetakse müügile ja realiseeritakse komisjonikaubanduse kaudu sõiduautode uusi ning kasutatud osi. Osade, sõlmede ja agregaatide komisjonimüügile võtmise toimub vastavalt tööstuskaupade komisjonimüügi eeskirjadele. Sõiduautode (mootorrataste) numbrilised agregaadid (mootor, kere) võetakse müügile Riikliku Autoinspektsiooni vastava tõendi esitamisel.

Kasutusel olnud osade, sõlmede ja agregaatide komisjonimüügile võtmisel tehakse nende kulumise aste kindlaks ja kooskõlastatult komitendiga määratakse hind vastavalt uue osa jaemüügihinnale ja kulumise astmele.

Kuna komisjonikaubanduse kaudu ostetud autod on vähe- mal või suuremal määral juba kulunud, siis on nõudmine tagavaraosade järele suur. Selletõttu võib viimastel aastatel täheldada tagavaraosade müügi mahajäämust sõiduautode pargi kasvutempest. Kõige suurem tagavaraosade puudus on sõiduautodel "Žaporožets", kuid ka kõigi teiste markide puhul ei ole vajadused täielikult kaetud. Üheks tagavaraosade defitsiidi põhjustajaks on ka tagavaraosade ostmine "igaks juhuks". Ekspertide hinnangute kohaselt on tagavaraosade reserv ühe autoomaniku kohta keskmiselt 97 rbl. väärtuses.

Autode komisjonikaubanduse kitsaskohaks meie liiduva- bariigis on materaal-tehnilise baasi mahajäämus tänapäeva nõuetest, eriti kaubandusliku pinna osas. Eesti NSV-e ette nähtud kaubandusliku pinna normatiiv komisjonikaubanduses on $3,5 \text{ m}^2$ 1000 elaniku kohta, 1982. a. tegelik oli aga ainult $1,12 \text{ m}^2$. Müügi pinna puuduse tõttu on autode umbisiku- line komisjonimüük praegu korraldatud ainult Tallinnas. Kuid ka siin ei ole võimalik kõiki pakkumisi rahuldada ning sel- lest tingituna on umbes kuuaajalised järjekorrad sõiduki ko- misjonimüüki andmisel. Autode komisjonimüügi kasv eeldaks võimalikult suure asfalteeritud maa-ala olemasolu, mis või- maldaks müüki tunduvalt paremini organiseerida. Praegu on Tallinna komisjonimüügile toodud sõidukid reastatud niivõrd tihedalt, et kui ostjal on soov osta sõidukit, mis aset- seb kusagil viimases reas, tuleks kõik eelnevad sõidukid

ümber paigutada. Suureks puuduseks on seegi, et praegu asetsevad nii uued sõiduautod kui ka komisjonile toodud sõidukid ühel territooriumil. Territooriumil viibib alati palju rahvast ja kuna sõidukid on tihedalt reastatud, siis on müüjatel raske ostjaid teenindada.

Eriti halb on olukord talvel. Nimelt puuduvad dosooli kontsentratsiooni mõõtmise aparaadid, mida vajatakse külmumistemperatuuri määramiseks. Samuti peaks kaupluses olema mitu toiteakumulaatorit, kuna külma ei käivitu territooriumil seisvad sõidukid kohe. Praegu on toiteakumulaatoreid ainult üks. Suurema arvu toiteallikate olemasolul saaks tunduvalt kiiremini realiseerida komisjonimüügile antud sõidukeid.

Sõiduautode sõlmede ja agregaatide komisjonimüügil puudub mõningatel juhtudel kulumisastme kontrolli võimalus. Komplektsete hinnakirjade puudumine põhjustab raskusi tagavaraosade vastuvõtul.

Olukord Tallinnas paranes 1983. a. lõpul, kui saadi juurde 1200 m² asfalteeritud pinda sõiduautode komisjonimüügiks.

Senisest paremini tuleb informeerida elanikkonda komisjonikaupluste asukohtadest, nende spetsialiseerumisest ja seal osutatavatest täiendavatest teenustest.

КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ В ЭСТОНСКОЙ ССР

Я. Пикк

Р е з ю м е

В Эстонской ССР быстрыми темпами увеличивается парк легковых автомобилей. По данным ЦСУ СССР на 1.01.81 г., он в нашей республике представляет 1,4% от парка легковых автомобилей СССР. В Эстонской ССР наблюдается наиболее высокая обеспеченность автомобилями (85 автомобилей на 1 тыс. жителей), тогда как в СССР на 1.01.1982 г. на 1 тыс. жителей приходится 34 автомобиля.

В связи с углублением структурного несоответствия между спросом и предложением возрастает роль комиссионной торговли в удовлетворении потребностей населения. Следует существенно расширить сеть комиссионных магазинов. Но торговая площадь комиссионных магазинов в нашей республике отстает от современных требований. Расчетный норматив для Эстонской ССР составляет 3,5 кв.м на 1 тыс. жителей, а фактически он равен 1,12 кв. м. Особенно плохое состояние в реализации легковых автомобилей на комиссионных началах. Однако несмотря на это, продажа легковых автомобилей составляет почти две трети товарооборота комиссионной торговли. Поскольку комиссионная торговля легковыми автомобилями пользуется среди населения большой популярностью, то необходимо принять меры для развития и специализации материально-технической базы комиссионной торговли.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ЭСТОНСКОЙ ССР

Т. Паас

Прогнозирование – это предварительная стадия разработки народнохозяйственного плана, способствующая выработке концепции экономического развития на перспективу. Важной особенностью экономического прогнозирования является определение народнохозяйственной динамики: темпов и факторов роста экономических показателей, развития отдельных отраслей, территориальной структуры хозяйства и т.д.

Прогнозирование территориального развития торговли можно также отнести к области прогнозирования народнохозяйственной динамики, имеющей важное место в разработке планов экономического и социального развития страны. Планы территориального развития торговли должны тесно связываться с планами производства и с планами обслуживания населения в территориальной единице (регионе). При составлении прогнозов и планов развития торговли в регионе нужно учитывать целый комплекс разных социально-экономических факторов, влияющих на торговлю как через предложение товаров народного потребления, так и через покупательский спрос.

Целью настоящей статьи является проанализировать разработанные на базе данных периода 1965–1975 гг. прогнозы территориальной структуры розничного оборота Эстонской ССР на 1980 г.¹, сравнить их с фактическими данными, дать на этой основе оценку прогнозам на период до 1990 г. Прогнозы территориального развития розничного товарооборота – важнейшего показателя торговли – служат основой для разработки перспективных планов материально-технической базы торговли, подготовки и распределения торговых кадров.

¹ П а а с Т. О возможности применения метода прогностической экстраполяции при планировании территориального развития торговли. – В кн.: Эффективность формирования товарных ресурсов и товароведение. Тарту, 1982. (Учен. зап./ Тартуский гос. ун-т, вып. 603).

Прогнозы были разработаны для регионов Эстонской ССР (под регионами понимались административные районы республики и административные районы с городами республиканского подчинения, выполняющие функции районных центров) на первом этапе до 1980 года. Прогнозированию подвергался розничный оборот торговой сети основных торговых систем республики: Министерства торговли ЭССР и Эстонского республиканского союза потребительских обществ (ЭРСПО).¹

При прогнозировании учитывался комплекс факторов, влияющих на развитие товарооборота в регионе. Предварительно проводился комплексный статистический анализ факторов. Разработано несколько вариантов прогнозов и определены их доверительные интервалы.

В таблице I приведены прогнозы территориальной структуры² объема розничного товарооборота республики в 1980 г. и фактические показатели этого же года.

Среднее линейное отклонение прогнозных показателей от фактических составляло в 1980 г. 7,05 %. Фактические показатели не входят в доверительные интервалы в шести регионах: Выруском, Пярнуском, Пайдеском, Пылваском, Рапласком и Хаапсалуком. Это регионы, где работают только торговые организации ЭРСПО. Наибольшие отклонения прогнозного показателя от фактического тоже в регионах с торговыми организациями ЭРСПО: в Вильяндиском (11,42 %), Йыгеваском (9,47 %), Хийумааском (7,98%). При этом во всех этих регионах прогнозный показатель выше фактического, что объясняется уменьшением доли товарооборота ЭРСПО в целом за годы девятой пятилетки с 39,31% до 37,02%. В то же время среднемесячная оплата колхозников увеличилась на 21 %, заработная плата рабочих и служащих — на 18%.³

Одной из причин уменьшения удельного веса розничного товарооборота ЭРСПО, несмотря на более быстрый рост денежных доходов сельского населения, можно считать постепенное увеличение обеспеченности сельских семей личными автомобилями. Это, безусловно, способствует тому, что сельское население делает все больше покупок в городах, где выбор товаров больше.

¹Объем оборота этих торговых систем составлял в анализируемый период 85% от розничного товарооборота торговой сети республики.

²Под территориальной структурой понимается доля объема розничного товарооборота каждого региона в общем объеме товарооборота республики.

³Народное хозяйство Эстонской ССР в 1981 году: Статистический ежегодник. — Таллин: Ээсти Раамат, 1982, с. 39.

Т а б л и ц а I

Прогнозная и фактическая территориальная структура объема розничного товарооборота в Эстонской ССР в 1980 г. (удельный вес в %-ах).

Регион	Прогноз	Прогнозный интервал		Фактический показатель
		мин.	макс.	
1. Валгаский	2,4291	2,4117	2,7908	2,2884
2. Вильяндиский	4,3984	4,1416	5,1913	3,9476
3. Выруский	3,0266	3,0205	3,1031	2,9157
4. Йыгеваский	2,5828	2,5610	2,6157	2,3593
5. Кингисепский	2,2484	1,9600	2,4334	2,1728
6. К.-Ярвский	14,4123	13,2130	15,1133	13,4747
7. Пайдеский	2,5734	2,5641	2,7604	2,1407
8. Пылваский	2,1408	2,1395	2,1757	2,0589
9. Пярнуский	6,4797	5,8238	6,7383	6,8057
10. Раквереский	5,2934	5,0190	5,3539	5,0827
11. Раплаский	2,0400	2,0084	2,0768	1,9624
12. Тартуский	10,6980	9,5703	11,6688	10,7570
13. Хаапсалуский	1,9919	1,9263	2,0234	1,8475
14. Харьбский	39,0407	37,8805	40,0005	41,5396
15. Хийумааский	0,6445	0,5937	0,7830	0,5970

Развитие розничного товарооборота в торговых организациях Министерства торговли подвергалось в десятой пятилетке в некоторой степени более высоким темпам, чем это было предусмотрено прогнозами. Так, например, в Харьковском регионе прогнозный удельный вес товарооборота в 1980 г. был на 6,13% ниже фактического, в Тартуском — на 5,48%, в Пярнуском — на 4,79%. Это обстоятельство следует учесть при оценке прогнозов территориальной структуры розничного оборота республики на 1990 год.¹

Прогнозы территориальной структуры розничного товарооборота до 1990 года соответствуют предположению, что территориальные различия в уровне среднедушевого товарооборота уменьшаются. В 1985 году прогнозный коэффициент цорегийонной вариации среднедушевого товарооборота составит 8,58%, в 1990 г. — 8,17%.

¹С прогнозами можно ознакомиться на кафедре экономики торговли Тартуского госуниверситета.

Прогнозный индекс¹ среднедушевого розничного товарооборота в 1990 году выше 1,0 в шести регионах республики: в Харьковском, Тартуском, Пярнуском, Кохтла-Ярвском, Вильяндиском, Выруском. Это регионы, являющиеся важными культурными и промышленными центрами республики, притягивающие покупателей из соседних регионов, а также из других республик. По принципу иерархической системы расселения Эстонской ССР города Таллин, Тарту, Кохтла-Ярве и Пярну, выполняющие функции районных центров, являются центрами как периодического, так и эпизодического обслуживания, а города Вильянди и Выру – центрами периодического обслуживания.

В двух регионах – Валгаском и Рапласком – прогнозный индекс среднедушевого розничного товарооборота менее 0,900. Низкий показатель среднедушевого розничного товарооборота в Валгаском регионе в определенной мере объясним тем обстоятельством, что удельный вес товарооборота других торговых систем (кроме Министерства торговли и ЭРСПО) в Валгаском регионе выше, чем в других. На формирование розничного оборота Раплаского района оказывают значительное торговое тяготение соседние регионы, прежде всего – Харьковский. В остальных регионах прогнозный индекс среднедушевого розничного товарооборота в пределах 0,900 – 1,000.

Основная доля в общем объеме розничного товарооборота республики в 1985 и 1990 гг. будет принадлежать Харьковскому региону (более 1/3 розничного товарооборота республики). Такой высокий уровень показателя вполне естественен, так как в столице республики и ее окрестностях сконцентрировано более трети населения Эстонской ССР.

Условный средний удельный вес объема розничного товарооборота каждого отдельного региона в республике (6,67%) превысят в 1990 г., кроме Харьковского региона, еще Кохтла-Ярвский (14,41%) и Тартуский (10,70%). Прогнозный показатель Пярнуского региона несколько ниже – 6,48%.

Всего прогнозная доля розничного товарооборота вышеуказанных четырех регионов в общем объеме розничного товарооборота республики составит в 1990 году 70,66%. Удельный вес объема розничного товарооборота в этих регионах в некоторой

¹Индекс показывает отклонение среднедушевого товарооборота от соответствующего среднереспубликанского показателя: $i = \frac{a_i}{\bar{a}} \cdot n$, где i – индекс товарооборота i -го района (если $i = 1$, то среднедушевой оборот региона равен среднереспубликанскому), a_i – объем среднедушевого оборота в i -ом регионе, \bar{a} – среднереспубликанский показатель объема розничного товарооборота на душу населения, n – количество регионов.

степени превышает удельный вес численности населения. Это является вполне закономерным, учитывая торговое тяготение городов республиканского подчинения, способствующее формированию положительного сальдо миграции денег населения в вышеназванных регионах.

Согласно прогнозам, больших различий в территориальной структуре розничного товарооборота по сравнению с десятой и предыдущими пятилетками в 1985, а также в 1990 г. не предвидится. Относительная стабильность порегионного размещения объема розничного товарооборота свидетельствует о стабильности сложившихся в республике социальных, экономических и демографических условий для развития розничного товарооборота и формирования его территориальной структуры в соответствии с поставленными задачами о дальнейшем уменьшении территориальных различий в уровне жизни народа, сближении жизненных условий сельских и городских жителей. Но прогнозирование даже небольших изменений в территориальной структуре объема розничного товарооборота республики и использование этих прогнозов при планировании розничной торговли имеет большую значимость в создании условий для повышения благосостояния и удовлетворения потребностей населения в предметах народного потребления.

LINNA JAEKAUBANDUSVÕRGU ARENDAMINE JA PAIGUTUS

H. Lindre

Käesoleval ajal iseloomustab kaubanduse arendamist ja täiustamist kompleksne lähenemine NLKP XXVI kongressil kaubanduse ette püstitatud ülesannete lahendamisele. Konkreet-
sed juhendid selleks on antud NLKP Keskkomitee ja NSV Liidu Ministrite Nõukogu määruses "Abinõudest kaubanduse edasiarendamiseks ja elanike kaubandusliku teenindamise parandamiseks XI viisaastakul". Põhiabinõuks on kaubanduse ratsionaliseerimine, mis kujutab endast elanike kaubandusliku teenindamise vormide, meetodite ja vahendite täiustamise protsessi, kasutades efektiivsemalt olemasolevaid finantsilisi, materiaalseid ja tööjõuressursse ning juurutades tänapäeva teaduse, tehnika, tehnoloogia ja töö organiseerimise juhtimise saavutusi.

Kaubanduse ratsionaliseerimise peaesmärgi - kaubanduse efektiivsuse ja elanike teenindamise taseme tõstmine - saavutamiseks tuleb XI viisaastakul igas oblastis, krais, autonoomses vabariigis ja liiduvabariigis, samuti linnades välja töötada ja realiseerida kaubanduse ratsionaliseerimise territoriaalsed harukondadevahelised kompleksprogrammid.

Tähtsaks osaks kaubanduse ratsionaliseerimise kompleksprogrammis on jaekaubandusvõrgu arendamise ja paigutamise plaanide väljatöötamine.

Jaekaubandusettevõtete võrgu edasiarendamine ja täiustamine elanike kõrge kaubandusliku teenindamise taseme kindlustamiseks ja kaubanduse kapitaalmahutuste efektiivseks kasutamiseks eeldab:

- jaekaubandusvõrgu kompleksset organiseerimist ja arendamist vastavalt elanikkonna kaubandusettevõtete kindlustatuse plaanitavale kasvule;

- kaupluste paigutamist nii, et oleks võimaldatud parimad tingimused neile juurdepääsuks minimaalse ajakuluga;

- kaupluste võrgu struktuuri kujundamist, et see vastaks kõige täielikumalt elanike erinevate kategooriate vajadustele pakutavate kaupade ja teenuste koha ning sisu poolest;

- progressiivsete hoonetüüpide kasutuselevõtmist, mis oma funktsionaal-tehnoloogiliste ja arhitektuuriliste oma-

duste poolest vastaksid mitte üksnes nüüdisaja, vaid ka perspektiivse teenindamise nõuetele.

Jaekaubandusvõrgu paigutamise põhiprintsiibid:

- kaupluste ühtlane paigutus;
- kaupluste grupiline paigutus;
- kaupluste astmeline ehk kontsentriiline paigutus.

Jaekaubandusvõrgu ühtlane paigutus tähendab ühetüübiliste kaupluste paiknemist ühtlaselt kogu linna territooriumil, arvestades elanikkonna tihedust. Selle printsiibi järgi paigutatakse kauplused igapäevaste, massiliselt nõutavate kaupade müügiks, sealjuures teenindab iga kauplus peamiselt püsivat ostjate kontingenti.

Grupiline jaekaubandusvõrgu paigutus tuleneb niisuguste kaupluste lähendamise vajadusest, mis on küll erineva profiiliga, kuid mis müüvad kaupu, millele on ühine, omavahel seotud nõudmine. Selline on näiteks väikeste spetsialiseeritud toidukaupluste paigutus, kui puudub universaalse sortimendiga toiduainete kauplus. Seda printsiipi kasutatakse ajalooliselt väljakujunenud linnaosades, kus võimaldab vähendada ajakulu kaupade seotamisel.

Astmeline (kontsentriiline) jaekaubandusvõrgu paigutus põhineb kaupade jaotamisel nende nõudmise sageduse järgi. Esimene teenindamisaste on kauplus, mis kaupleb iga päev nõutavate kaupadega, järgnevad kauplused, mis müüvad perioodilise nõudmisega ja harvanõutavaid kaupu. Sel viisil lülituvad laia profiiliga või spetsialiseeritud kaupluse teenindustsooni ka iga päev nõutavate kaupadega kauplevad kauplused.

Linna jaekaubandusvõrgu paigutamisel arvestatakse kõigi kolme printsiibiga, kuid viimastel aastatel on kasvanud jaekaubandusvõrgu astmelise paigutuse tähtsus, mis kõige enam vastab tänapäeva linnaehituse suundadele.

Vastavalt neile printsiipidele kujundatakse jaekaubandusvõrk linna struktuuris:

- arvesse võttes linna suurust, administratiivset tähtsust, osa ümbruskonna asustatud süsteemis, iseäranis planeeringut ja hoonestust;
- tihedas seoses linna transpordisüsteemiga, arvestades reisirajate ja jalakäijate liiklemisvoolude peamiste suundade ja intensiivsusega;
- arvesse võttes linna elanike kontsentratsiooni elukohtades, sissesõitjaid, töökohti asustatud territooriumil,

õppeasutusi, kultuuri-, spordi- ja teisi üldteenindavaid asutusi, raudtee- ja bussijaamu jne.;

- ettevõtete suurendamise, kontsentreerimise ja ratsionaalse spetsialiseerimise alusel, nende ühendamisega kaubanduskeskustesse;

- maksimaalse reservide kasutamisega, tõstes tegutsevate ettevõtete töö efektiivsust.

Jaekaubandusvõrgu planeerimise aluseks on normatiivne meetod, milles elanikkonna kaubandusvõrguga kindlustatuse iseloomustamiseks on kasutusele võetud normatiivne arvestusnäitaja: kaubanduspind ruutmeetrites 1000 elaniku kohta. Kaubanduspinna hulka arvestatakse: müügisaal, tellimiste vastuvõtu ja väljastamise ruum, demonstrateeloonisaal ja teised ruumid ostjate vahetuks teenindamiseks.

KSV Liidu linnade keskmiseks kaubanduspinna normatiiviks on lähitulevikus (käesoleval ja järgmisel viisaastakul) 195 m^2 1000 elaniku kohta (sellest 82 m^2 toidukaupadele ja 113 m^2 tööstuskaupadele) ja perspektiivselt (aastani 2000) 230 m^2 1000 elaniku kohta (90 m^2 toidukaupadele ja 140 m^2 tööstuskaupadele).

Arvestusnormatiivid diferentseeritakse sõltuvalt linna suuruselt, administratiivsest tähtsusest ja kohast ümbruskonna asustatud süsteemis. Jaekaubandusvõrgu vajaduse arvutamisel võetakse arvesse kõikide kaupluste kaubanduspind linnas olenemata nende ametkondlikust alluvusest.

NSV Liidu Kaubandusministeeriumi ja Riikliku Tsiviil-ehituse ja Arhitektuuri Komitee ühise käskkirjaga nr 289/368 29. detsembrist 1981 kinnitatud meetodilises juhendis jaekaubanduse ja ühiskondliku toitlustamise ettevõtete võrgu arengu ja paigutamise perspektiivplaanide koostamiseks on ära toodud kaubanduspinna normatiivid kaubarühmade lõikee diferentseerituna ülelinnaliseks vajaduseks ja kohalikuks (elamutsoonide) vajaduseks.

Toidukaupade ettetellimiste kaupluste vajadus leitakse täiendavalt toidukaupade kaupluste võrgule arvestusega 10 tellimist päevas 1000 elaniku kohta lähitulevikus ja 20 tellimist päevas 1000 elaniku kohta perspektiivselt. Üks tellimine on ekvivalentne $0,5 \text{ m}^2$ kaubanduspinnaga.

Komisjonikaupluste vajadus leitakse täiendavalt tööstuskaupluste võrgule $3,5 \text{ m}^2$ 1000 elaniku kohta.

Jaekaubandusvõrk kujundatakse ühtse süsteemina, milles üksikud ettevõtted funktsioneerivad kui selle vastastikk

seotud elemendid. Ta ehitatakse välja omavahel seotud kahe grupi - kohaliku ja linnalise tähtsusega ettevõtetena vastavalt funktsioonidele, mida nad täidavad elanike teenindamise protsessis (kaupade sortiment, teenindamise vormid, teenuste sripära) ja sõltuvalt tarbijate suhtumisest ajakulusse kaupade ostmisel.

Peamiseks nõudeks kohaliku tähtsusega ettevõtete paigutamisel ja kujundamisel on elanike kindlustamine põhiliste toidukaupadega ja sagedasti nõutavate tööstuskaupadega ja inimeste minimaalne ajakulu kaupluste külastamisel. Sellest lähtudes tuleb ettevõtte paigutamisel elamutsooni juhinduda järgmisest:

- kauplused või kaubanduskeskused peavad paiknema linnas ühtlaselt magistraaltänavate ääres, eelistades ühiskondliku transpordi peatuskohti, kust väljuvad peamised jalakäijate teed, arvesse võttes kaupluse külastajate ohutust ja mugavusi;

- elamutsooni territoorium, mida kohaliku tähtsusega kaubandusettevõtte teenindustsoon hõlmab, piiritletakse elanike juurdepääsuks 7 - 10-minutilise jalutuskäiguga ja määratakse kindlaks raadiusega kuni 500 meetrit. Väikese tihedusega hoonestuse puhul (1 - 2-korruselised elamud, üheaiaaega elamud jt.) lubatakse ettevõtte teenindustsooni raadiust pikendada kuni 800 meetrini; keerulise pinnareljeefi, halbade ilmastikutingimuste või planeeritud takistuste juures, mis suurendavad jalgsikäigu aega, võib teenindustsooni raadiust vähendada 300 meetrini;

- teenindustsooni piirid ei tarvitse kokku langeda linnaehituse planeeritud elementidega (mikrorajoon, kvartal, magistraalidevaheline ala), vaid nad võivad hõlmata mitut mikrorajooni 500 meetri raadiuses;

- keerulise hoonestusega, väljakujunenud kaubandusvõrguga linnaosades määratakse teenindustsoon tinglikult, arvesse võttes tegutsevaid (edaspidi säilivaid) ettevõtteid, sealjuures võetakse teenindustsooni tinglikuks tsentriks kõige suuremad kauplused või grupp üksteise lähedal olevaid kauplusi.

Kohaliku tähtsusega ettevõtete tegevustsoonid peavad hõlmama kogu linna elamuhoonestuse territooriumi võimalikult väiksema ettevõtete arvuga. Territooriumi pind, kus üheaegselt kattuvad kahe või enama ettevõtte teenindustsoonid, ei või olla üle 15 %. Territoorium, mis ei ole haara-

tud kohaliku tähtsusega ettevõtete teenindustsoonidega, ei tohi ületada 10 %.

Kaupluste vajadus igas elamutsoonis leitakse antud tsooni elanike arvu korrutamise kohaliku tähtsusega jaekaubandusvõrgu normatiividega. Väljakujunenud hoonestusega rajoonides (rekonstrueeritavates) leitakse ettevõtete vajadus antud tsooni normatiivse kaubanduspinna ja säiliva fondi vahena.

Kaupluste tüübid valitakse välja NSV Liidu Kaubandusministeeriumi ja Riikliku Tsiviilehituse ja Arhitektuuri Komitee ühise käskkirjaga nr. 289/368 29. detsembril 1981. a. kinnitatud kaupluste tüüpide ja kohaliku tähtsusega kaubanduskeskuste nomenklatuurist. Kohaliku tähtsusega kaupluste põhitüübiks on universaalse toidukaupade sortimendiga ja sagedasti nõutavate tööstuskaupade kauplus - selvehall, mille suurus sõltub antud tsooni elanike arvust ja ehituste tihedusest.

Kaupluste tüüpide nomenklatuuris on selvehallid kaubanduspinna 400, 450, 1000, 1500 ja 2000 m², millest 30 % on ette nähtud sagedamini nõutavate tööstuskaupade müügiks.

Täiendavad kaupluste tüübid organiseeritakse kasutusel olnud kaupluseruumidest jaekaubandusvõrgu spetsialiseerimis- ja rekonstrueerimisplaani alusel ning nad on ette nähtud puuduvate põhitüüpide täiendamiseks või nende tegevuse laiendamiseks.

Juhul kui ei ole võimalik selvehallide võrku välja kujundada kapitaalmahutuste puudumisel või tegevat kaupluste vähese võimsuse tõttu, tuleb jaekaubandusvõrgu rekonstrueerimisel organiseerida täiendavat tüüpi kauplusi, mis tervikuna kindlustaksid universaalse sortimendiga iga päev nõutavate kaupade müügi elanikele 500 m raadiuses.

Elsnike teenindamise täiustamisel ja kaubanduse efektiivsuse tõstmisel on oluline kaubanduskeskuste väljaarendamine. Kaubanduskeskus ühendab omavahel erinevaid kaubandus-, ühiskondliku toitlustamise ja teinetei teenindusliikide ettevõtteid. Elamutsoonide kaubanduskeskuste nomenklatuuri kuuluvad: selvehall, ühiskondliku toitlustamise ettevõtete kompleks (söökla, kohvik, baar, kulinaarkauplus), teenindusettevõtete kompleksvastuvõtupunkt, sidejaoskond, hoiukassa ja apteek.

Erinevad linnaehituse tingimused dikteerivad kaubanduskeskuste rajamise kahes variandis. Ühel juhul kujutab ta

erinevate kaubandus- ja teenindusettevõtete ühtset arhitektuuriansamblit, teisel juhul ühist koopereerunud hoonet, kelle igale ettevõttele on kindlustatud eraldi eksploatatsiooni-võimalus.

Kaubanduskeskuste väljaarendamine annab elanikele võimaluse osta kaupu ja kasutada erinevaid teenuseid minimaalse ajakuluga ning leob parimad võimalused ehituste arhitektuurilis-kompositsioonilisteks lahendusteks.

Peamisteks nõueteke linnalise tähtsusega jaekaubandusettevõtetele on elanikele maksimaalsete võimaluste loomine kaupade ja teenuste valikul, inimeste kõige erinevamate nõudmistele ja individuaalsetele maitsetele rahuldamine. Laia ja keerulise sortimendiga kaupade kontsentreerimine suurtesse kaubamajadesse ja spetsialiseeritud kauplustesse suurendab küll mõningal määral ajakulu neile juurdepääsul, kuid lõppkokkuvõttes võimaldab elanike üldist ajakulu kaupade muutmiseks kokku hoida, võrreldes ajakuluga, mis kulub nende soetamisele väikestest mittetäieliku sortimendiga kauplustest.

Linnalise tähtsusega ettevõtted (teenindavad linnaelanikkonda tervikuna, sealhulgas ka sissesõitnuid) paigutatakse ülelinnalliste keskustesse, rajoonide planeeritud ühiskondlikesse keskustesse, peatänavate, väljakute, magistraalide ja transpordisõlmede juurde, arvesse võttes neile kõikidest linnaosadest transpordiga kerget ligipääsu.

Linnalise tähtsusega jaekaubandusvõrku kuuluvad kaubamajad, kompleksse nõudmisega ja spetsialiseeritud toidu- ja tööstuskaupade kauplused, toidukaupade ettevõtteid ja komisjonikauplused.

Linnalise tähtsusega ettevõtete peamisteks kontsentreerimisõlmedeks on suured kaubanduskeskused. Kaubanduskeskuse keskseks ettevõtteks on kaubamaja, mille juurde on paigutatud ühiskondliku tootlustamise ettevõtete komplekseid (restoran, kohvikud, baarid, kulinaarkauplused jt.), teenindusmaja ja sõltuvalt konkreetsetest tingimustest teised teenindusettevõtted.

Keerulise hoonestusega linna keskuserajoonides võib kaubanduskeskused kujundada jalakäijate tänavate kaubandus-süsteemidena (viies sealt välja transpordivahendite liikluse), rekonstrueerides ja laiendades olemasolevaid ettevõtteid ning rajades uusi.

Kompaktse struktuuriga väikestes ja keskmise suurusega linnades moodustatakse üks ülelinnaline kaubanduskeskus.

Keskmiistes, liigendatud struktuuriga linnades võib liiks ülelinnalisele kaubanduskeskusele meedustada veel all-keskuse või paigutada sinna linnalise tähtsusega spetsialiseeritud ettevõtete rühma.

Suurtes linnades kujundatakse ülelinnalise kaubanduskeskuse kõrvale planeeritud rajoonide kaubanduskeskuste masteem.

Ülelinnaline kaubanduskeskus, planeeritud rajoonide kaubanduskeskused ja suured spetsialiseeritud kauplused peavad olema otstarbekalt seotud kõigi linnarajoonidega ja ühendatud ühiskondliku transpordi marsruutidega.

Linnalise tähtsusega kauplustest on tüüpnoomenklatuuris põhitüüpideest kesksel kohal kaubamajad kaubanduspinnaga 3500, 4500, 6500, 8500, 11 000 ja 22 000 m². Kaubamaja vajalik suurus arvutatakse linnalise tähtsusega ettevõtete normatiivide alusel, lähtudes linna (rajooni) elanike arvust ja konkreetsetest paiknemiskohtadest linna struktuuris. Juhul kui ülelinnalise universaalkaupluse ehitamine linna keskmeeesse (tsentraalrajooni) on raskendatud või ei ole otstarbekas kasutusel oleva võrguga üleküllastatuse tõttu, võib selle osa täita üks planeeritud rajoonide kaubanduskeskuste universaalkauplustest, mis on kindlustatud hea transpordiühendusega.

Teistest universaalse sortimendiga, linnalise tähtsusega kauplustest on tüüpnoomenklatuuris tähtsamate põhitüüpideest: gastronoomi tüüpi toiduainete selvekauplused kaubanduspinnaga 400, 650, 1000, 1500 ja 2000 m², universaalkauplus "Laste Maailm" kaubanduspinnaga 2500, 3500, 4500, 5500 ja 6500 m², "Kaubad lastele" ja "Kaubad noorakitele" kaubanduspinnaga 650, 1000, 1500 ja 2500 m².

Spetsialiseeritud kaupluste põhitüüpideest on tüüpnoomenklatuuris tähtsamad (kaubanduspindadega): "Rõivad" - 650, 1000, 1500 m²; "Jalatsid" ja "Kodumasinad" - 250, 400, 650, 1000, 1500 m²; "Majatarbed" - 400, 650, 1000, 2500 m², "Mööbel" - 400, 650, 1000, 1500, 2500, 3500 m²; "Raadiokaubad" - 400, 650, 1000, 1500 m²; "Sport ja turism" - 250, 400, 650, 1000, 1500 m²; "Foto-kinokaubad", "Juveelitooted, kellad" - 250, 400 m²; "Raamatud" - 250, 400, 650, 1000, 1500 m² ja "Autod" - 1500, 2500, 3500 m².

Spetsialiseeritud kaupluste tüüpide detailsel väljavalikul tuleb kasutada üksikute kaubarühmade pinnavajadase mvestust, mis leitakse linna elanike arvu ja vastava kaubarühma pinna normatiivi korrutisena.

Linnalise tähtsusega ühetüübilised ettevõtted (ühesuguse kaubasortimendiga) tuleb paigutada võrdlemisi ühtlaselt, arvesse võttes teenindatavate elanike arvu ja ajakulu neile juurdepääsuks. Erinevat tüüpi spetsialiseeritud ettevõtted ühise teenindustsooniga on otstarbekas grupeerida, moodustades neist kaubandustsooni kaubandustänavate ja -väljakute näol.

Keskmistes ja suurtes linnades moodustatakse universaalse sortimendiga komisjonikauplused kaubanduspinnaga 250 - 650 m². Väikestes linnades on neid lubatud organiseerida ka väiksemal pinnal. Suurtes linnades (üle 250 tuhande elanikuga) on otstarbekas rajada spetsialiseeritud komisjonikauplused garderoobi-, kultuuri-olmekaupade, majatarvete, spordi-kaupade, autode, tagavaraosade, väärismetallist ja -kividest toodete ning kunstitoodete müügiks, samuti antikvariaate.

Toiduainete ettetellimise kauplused tuleb paigutada iseseisvatesse hoonetesse ladude tsooni, tööstusettevõtete ja elamutsoonide piiridele või linnalise tähtsusega kaubanduskeskuse koosseisu. Viimasel juhul soovitatakse kauplusesse ehitada ka müügisaal toidukaupade müügiks selvemeetodil.

Ettetellimisega kaupluste tüüpideks on kauplused 2, 4, 6, 8, 16 ja 20 tuhande tellimisega päevas.

Jaekaubandusvõrgu rekonstrueerimisel või uute progressiivset tüüpi kaupluste ehitamisel vabanenud väikesi kaupluseid tuleb kasutada väikeste kchvikute, klaastaara vastuvõtupunktide jmt. ettevõtete rajamiseks.

Linna jaekaubandusvõrgu plaanipäraseks ja kompleksseks väljaarendamiseks töötatakse igas linnas välja jaekaubandusvõrgu arendamise ja paigutamise perspektiivplaani.

Perspektiivplaani sidumiseks riikliku majandusliku ja sotsiaalse arengu planeerimisega koostatakse ta vastavalt linna arengu generaalplaani väljatöötamise tähtaegadele:

- arvestusajale (20 aastat),
- esimesele ehitusjärjekorrale (jooksev ja järgmine viisaastak).

Esimesel ehitusjärjekorral eraldatakse veel võrgu arendamise I etapp, mis on kindlustatud reaalse kapitaalrahastuste mshuga.

Perspektiivplaaniga peab arvestama linna generaalplaani korrigeerimisel, detailplaneerimise projektides linnarajoonide hoonestamisel, samuti hoonestuse valikul.

Kirjandus

1. Орлов М.А., Вержибицкий Б.В., Федосеева И.Р. Организация и размещение городской торговой сети. М., 1980.

2. Олейник Л.Н. Комплексная рационализация торговли. Киев, 1982.

3. Приказ Минторга СССР и Госгражданстроя от 29 декабря 1981 г. № 289/368. М., 1981.

РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ГОРОДСКОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Х. Линдре

Р е з ю м е

Для комплексного развития и усовершенствования торговли в XI пятилетке необходимо в союзных республиках и в каждом городе отдельно разработать территориальные межведомственные планы рационализации торговли.

Одной из основных частей этой комплексной программы является разработка планов развития и размещения розничной торговой сети.

В статье рассматриваются основы планирования и размещения розничной торговой сети в городах.

Сеть предприятий торговли формируется в виде единой системы. Она строится на взаимодействии двух групп предприятий - местного и городского значения - в соответствии с функциями, которые они выполняют в процессе обслуживания населения.

Основным методом планирования розничной торговой сети является нормативный метод. Норматив потребности в торговой сети выражается в торговой площади (в m^2) на 1000 человек городского населения. В зависимости от потребности в торговой площади выбираются типы магазинов.

**REVISJONI JA KONTROLLI OSA KAUBANDUSORGANISATSIOONI
FINANTSOLUKORRA TUGEVDAMISEL**

E. Kaitsa

Meie majandus ei ole alati ökonoomne. Paljudel juhtudel kasutatakse materiaalseid ja rahalisi ressursse ebaratsionaalselt.

MLKP XXVI kongressil pöörati tähelepanu kokkuhoiurežiimi tugevdamisele ja isemajandamise süvendamisele, nähti ette "tagada rahvamajanduse kõigis lülides range kokkuhoiu- ja säästurežiim, täielikumalt arvestada ajategurit, täita püsitatud ülesanded kiiresti, resoluutselt võidelda ebamajanduslikkuse ja pillamise vastu. Tõsta selles ministeeriumide, ametkondade ja muude juhtimisorganite osa ja vastutust" /1/.

Sisemisi reserve leida ja kasutada ratsionaalsemalt tööjõudu, materiaalseid ja rahalisi ressursse aitab süstemaatiline kontroll ettevõtete, organisatsioonide ja asutuste tegevuse üle. Selleks on vaja tundma õppida organisatsiooni majandustegevust tervikuna, analüüsida plaaniväitajate täitmist, seadustest, määrustest ja juhenditest kinnipidamist.

Majanduskontroll aitab avastada puudusi kaubandusorganisatsioonide ja ettevõtete töös. See kontroll peab olema pidev ja süstemaatiline, sest pikaajne kontrollimatus võimaldab pisipuudustel kasvada järjest suuremaks, võimaldab tekkida uutel. Sellega kaotab sotsialistlik majanduskontroll profülaktilise iseloomu, kuid sotsialistliku kontrolli meetodeid kindlaks määrates kirjutas V. I. Lenin: "Tööliste-Talupoegade Inspeksiooni ülesanne on mitte ainult ja isegi mitte niivõrd "tabada", "paljastada" (see ülesanne on kohtul, kellega Tööliste-Talupoegade Inspeksioon lähedalt kokku puutub, kuid kellega ta ei ole identne), kuivõrd osata parandada.

Oskuslik parandamine õigel ajal - see on Tööliste-Talupoegade Inspeksiooni peaülesanne.

Selleks et osata parandada, on vaja, esiteks, uurida ja tundma õppida asjaajamist ühes või teises asutuses, ettevõttes, osakonnas jne.; teiseks, vajalikud muudatused õigeaegselt l a b i v i i a , need tegelikult ellu viia" /2/.

Kuigi kontrolliorganeid on küllaltki palju, peab olulist osa etendama tingimata ametkonnasisene kontroll. Selles

valdkonnas on aga mitmeid puudusi. Nende puuduste kõrvaldamiseks on välja antud NSV Liidu Ministrite Nõukogu määrus 2. aprillist 1981. a. nr. 325 "Kontrolli ja reviejonitöö parandamise abinõudest ministeeriumides, ametkondades ja teistes juhtivates organites". Määruses on muuhulgas rõhutatud, et ametkennasisesed kontrollid on tihti väheefektivesed ja pealiskaudsed. Jätab soovida revisjonide kvaliteet. Kontrollimised ei ole kontrolliorganite vahel koordineeritud. Puuduste kõrvaldamiseks on toodud mitmed abinõud, nende hulgas on peetud väga oluliseks ka kaadri valikut ja kvalifikatsiooni tõstmist.

Kontrollimiste koordineerimiseks Eesti NSV-s võtsid EKP Keskkomitee ja ENSV Ministrite Nõukogu 18. mail 1982. a. vastu määruse nr. 318. Selle alusel on ENSV Rahvakontrolli Komitee ja ametkondadevahelist kontrolli teostavate riigiorganite poolt teostatava kontrolli koordineerimiseks moodustatud Kontrollimiste Koordineerimise Nõukogu.

Reviejonitöö efektiivsusele aitab kindlasti kaasa ka vastavate spetsialistide parem ettevalmistamine kõrg- ja keskerihariduse süsteemis.

Spetsialistide paremat ettevalmistamist mõjutab kindlasti ka see, kui tulevasel spetsialistil on hea ülevaade tema valitud elukutsest. Seepärast on äärmiselt vajalik, et õppival noorsool oleks võimalik valida endale juba varakult õiget ja sobivat elukutset.

Kuid otsustada, millist tööala endale eluajaks valida, on raske, kui puudub põhjalik ülevaade elukutsetest. Sel juhul ei saa ju olla ka õiget valikut. Muidugi ei ole ka põhjalik ülevaade elukutsetest piisav õigeks valikuks.

On üldiselt teada, et suhteliselt lihtsam on langetada otsus arsti, õpetaja, müüja ja teiste taoliste elukutsete kasuks, sest nende töötajatega puutume juba maast madalast kokku ja noorukitel kujuneb kasvõi mingisugune ettekujutus nende tööst.

Samal ajal on palju tööloike, sealhulgas ka revidentide ja raamatupidajate omad, mis enamiku noorukite eest on varjatud. Neil on kutsekirjelduste baasil vaid ähmane ettekujutus tollest tööst.

Õppimisvõimalusi raamatupidamise ja majandusanalüüsi erialal Tartu Riikliku Ülikooli majandusteaduskonnas on nii töölis- kui ka keskkoolinoortele tutvustanud raamatupidamise eriala õppejõud ja üliõpilased. Põhiliselt saavad noored

kuulajad nendest vestlustest teatud ülevaate sellest, milliseid õppeaineid ülikoolis õpetatakse ja kuidas kulgeb üliõpilase elu, kuid elukutse kirjeldamine jääb siiski tagasihoidlikuks, sest ei ole võimalik näidata tegelikku tööd.

Lähtudes üldtoodust võiks teha järelduse, et elukutsete valgustamisega tuleksid palju paremini toime praktikud oma töökohtadel.

Näiteks need ministeeriumid ja ametkonnad (Eesti NSV Kaubandusministeerium, Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariiklik Liit, NSVL Riigipanga Eesti Vabariiklik Kontor jt.), kelle süsteemi suunatakse tööle noori spetsialiste, võiksid anda oma alluvatele organisatsioonidele ja asutustele juhendid, et viimased hakkaksid süstemaatiliselt korraldama oma asukohajärgse linna või alevi keskkooliõpilastele tutvumisekursioone raamatupidamisosakondadesse, selgitamaks revidentide ja raamatupidajate igapäevast tööd. See oleks midagi lahtiste uste päevade taolist kaubandus- või muus ettevõttes, organisatsioonis või asutuses. Need organisatsioonid peaksid koolidele teatavaks tegema graafiku, millal on võimalik väikeste rühmadena külastada raamatupidamisosakonda.

Töökohtadel saaksid oma tööd ja tegevust ning töötingimusi tutvustada kas Tartu Riikliku Ülikooli majandusteaduskonna või Tallinna Riikliku ja Kooperatiivkaubanduse Tehnikumi lõpetanud spetsialistid-raamatupidajad. Noortele tuleks selgitada ka õppimisvõimalusi ülikoolis mõne organisatsiooni stipendiaadina.

Selline tutvustamine ei tohi muutuda meelitamiseks ega reklaamiks, vaid peab olema selgitav, selleks et tulevased spetsialistid ei pettuks valitud erialas ja organisatsioonid saaksid endale järeikasvu näol väärilise ja püsiva kaadri.

Mingu raamatupidajateks ja revidentideks õppima ning seejärel töötama need, keda ei meelita väiksem konkurss, vaid need, kellele meeldib töödelda raamatupidamisandmeid ja analüüsida organisatsioonide, asutuste ja ettevõtete majandustegevust ning anda vajalikku majanduslikku informatsiooni organisatsiooni juhtimiseks.

Kui elukutse on inimesele sobiv, siis on ka töö efektiivne ja töötulemused head.

Rakendades säärast selgitustööd, saab teatud määral täita ülalnäidatud NSVL Ministrite Nõukogu määrust 2. aprillist 1981. a. nr. 325, mis nõuab muu hulgas kaadri valiku parendamist ja kvalifikatsiooni tõstmist.

1. NLKP XXVI kongressi materjale. Tln., 1981, lk. 226.
2. Lenin, V. I. Teosed, 33. köide, lk. 22.

РОЛЬ РЕВИЗИИ И КОНТРОЛЯ В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Кайтса

Р е з ю м е

Выявлению нерационального использования материальных, денежных и трудовых ресурсов, а также выявлению внутренних резервов помогает систематический контроль над хозяйственной деятельностью предприятий, организаций и учреждений.

В Положении Совета Министров СССР от 2 апреля 1981 г. № 325 "О мерах по улучшению контрольно-ревизионной работы в министерствах, ведомствах и других органах управления" указывается на недостатки в организации контроля, в частности, внутриведомственного. Намечается улучшение выбора кадров и повышение квалификации последних.

В статье предлагается в организациях и учреждениях, в которые направляются на работу молодые специалисты, проводить ознакомление учащихся средних школ с ежедневной работой ревизоров и бухгалтеров. Это будет способствовать более правильному выбору молодыми специалистами своей будущей профессии.

С выбором подходящей профессии улучшаются и результаты работы.

JAEKÄIBE ARENGU MATERIAALSEST STIMULEERIMISEST

J. Sepp

Jaekaubanduse kui rahvamajandusharu tegevuse peamiseks eesmärgiks on elanikkonna nõudluse võimalikult igakülgne ja maksimaalne rahuldamine. Selle eesmärgi saavutamise üheks vahendiks on jaekäibe eesmärgi seisukohalt adekvaatne juhtimine, mis hõlmab nii tsentraliseeritud (direktiivset) planeerimist kui ka majanduslike hoobade kasutamist, jaekäibe arengu materiaalse stimuleerimist. Käesoleval ajal on jaekäibe arengu materiaalse stimuleerimise üheks põhivormiks kaubandustöötajate premeerimine jaekäibe kuuplaanide täitmise ja ületamise eest. Selle stimuleerimisvormi häid ja halbu külgi on küllalt ulatuslikult käsitletud erialases kirjanduses. Paraku on aga analüüs jäänud põhiliselt kvalitatiivsele tasemele, millega on kaasnenud järelduste mõneti ebakonkreetne iseloom. Niisugune olukord on tingitud kvantitatiivse analüüsi spetsiaalse meetodika puudumisest.

Käesoleva artikli peamiseks eesmärgiks ongi jaekäibe materiaalse stimuleerimise efektiivsuse kvantitatiivse (statistilise) analüüsi võimaluste avardamine. Ühtlasi püütakse uut analüüsimeetodikat rakendada ka konkreetse rakendusliku ülesande lahendamiseks, hinnangu andmiseks jaekäibe arengu materiaalsele stimuleerimisele ENSV tarbijate kooperatiivides aastatel 1978 - 1982.

Igasuguse statistilise analüüsi esmaseks eelduseks on sobivate näitajate valik (või konstrueerimine), iseloomustamiseks uuritavat nähtust meid huvitavast aspektist. Kui võrd materiaalse stimuleerimise otseseks objektiks jaekaubanduses on kuuplaanide täitmine, siis tuleb stimuleerimise mõju otsidagi eelkõige vastavas plaanitäitmise näitajas. Paraku põlmuvad plaanitäitmise taseme kujunemisel kõige erinevamad objektiivsed ja subjektiivsed tegurid, mistõttu selle näitaja ühe arvvaartuse põhjal pole võimalik mingeid olulisi järeldusi teha. Seetõttu tuleb vaatluse alla võtta teatud statistiline kogum, mis iseloomustab plaanitäitmist kas erinevates kaubandusettevõtetes (-organisatsioonides) või perioodides. Plaanitäitmise tasemete statistilise jaotumise iseloom kogumis ongi selleks indikaatoriks, mis võimaldab hinnata subjektiivsete tegurite, sh. materiaalse stimuleerimise mõju jaekäibe arengule. Nimelt võib eeldada, et plaan-

nitäitmise taseme objektiivsetest (kaubandustöötajatest sõltumatutest) teguritest põhjustatud varieerumine allub normaaljaotuse seadusele. Põhjenduseks piisab siin viitamisest analoogiale planeerimise ja mõõtmise vahel. Planeerimise käigus püütakse ette näha (mõõta) kõiki objektiivseid asjaolusid, mis võivad jaekäibe suurust plaaniperioodil mõjutada. See on aga võimalik vaid teatud täpsusega. Seetõttu on loomulikud mõõtmisvead, mis väljendavad plaanitäitmise taseme varieerumises objektiivsete tegurite mõjul ning mis üldiselt alluvad normaaljaotuse seadusele. Kui nüüd tegelik (empiiriline) jaotus erineb oluliselt normaaljaotuse kõverast, siis olemegi saanud jälile subjektiivse teguri, s. o. kaubandustöötajate endi jõupingutuste (tööpanuse) erinevuse mõjule. Viimane on aga suurel määral tingitud just materiaalse stimuleerimise süsteemist.

Omaette küsimuseks on muidugi teoreetilise normaaljaotuse kõvera konstrueerimine. Viimane on määratud kahe põhiparameetri - plaanitäitmise keskmise taseme ja standardhälbega. Vastavates empiirilistes hinnangutes sisaldub paratamatult ka subjektiivsete tegurite mõju, mis võib olla oluline plaanitäitmise varieerumise ulatust iseloomustava standardhälbe seisukohalt. Subjektiivne tegur võib objektiivsetest teguritest tingitud varieerumist kas võimendada, maha suruda või teha nii seda kui teist. Viimasel juhul ei too empiirilise hinnangu kasutamine kaasa teoreetilise kõvera olulist moonutamist. Sellest eeldusest antud juhul lähtumegi.

Vaatleme plaanitäitmise tasemete statistilist jaotust ETKVL-i tarbijate kooperatiivides 1978 - 1982. a. kuandmetel. Et vaadeldaval perioodil töötas ETKVL-is 25 tarbijate kooperatiivi, kujunes kogumi mahuks 1500. Plaanitäitmise keskmine tase oli kogumis 102,0 %, standardhälve aga 4,0 %. Tegelikku (empiirilist) ja teoreetilist* jaotumist iseloomustab tabel 1.

Tabelist 1 selgub, et tegelike sageduste hälbed teoreetilistest on küllaltki olulised ja selgepiirilised. Võib välja eraldada 4 plaanitäitmise intervalli, kus hälbed on ühesuunalised (tabel 2).

Edasises analüüsis võib meie arvates lähtuda eeldusest,

* Teoreetilise normaaljaotuse kõvera konstrueerimisest vt. U. M e r e s t e . Statistika üldteooria. Tln., 1975, lk. 220 jj.

T a b e l 1

Kuude jaotumine jaekäibeplaani täitmise taseme järgi
 ENSV tarbijate kooperatiivides 1978 - 1982. a.

Plaani täitmise tase (%)	Sagedus (kuude arv)		hälve
	tegelik	teoreetiline	
85,0 - 86,9	1	0	1
87,0 - 88,9	9	1	8
89,0 - 90,9	15	3	12
91,0 - 92,9	35	14	21
93,0 - 94,9	46	42	4
95,0 - 96,9	62	98	-36
97,0 - 98,9	75	181	-106
99,0 - 99,9	16	123	-107
100,0 - 100,9	219	139	80
101,0 - 101,9	215	149	66
102,0 - 102,9	208	149	59
103,0 - 103,9	177	139	38
104,0 - 105,9	233	225	8
106,0 - 107,9	123	137	-14
108,0 - 109,9	47	66	-19
110,0 - 111,9	14	25	-11
112,0 - 113,9	5	7	-2
114,0 - 115,9	0	2	-2
Kokku	1500	1500	0

T a b e l 2

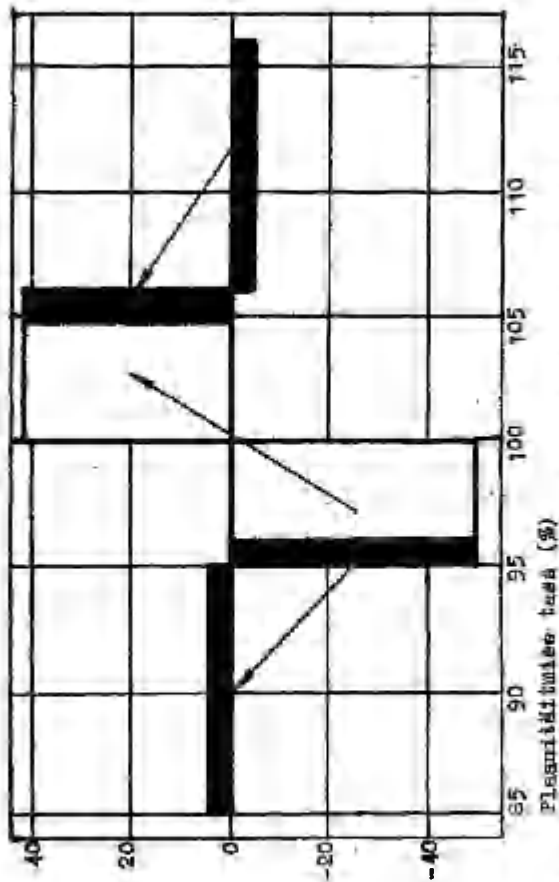
Kuude jaotumine jaekäibeplaani täitmise taseme järgi
 ENSV tarbijate kooperatiivides 1978-1982. a.
 ühesuunaliste hälvetega intervallides

Plaani täitmise tase (%)	Sagedus (kuude arv)		hälve
	tegelik	teoreetiline	
85,0 - 94,9	106	60	46
95,0 - 99,9	153	402	-249
100,0 - 105,9	1052	801	251
106,0 - 115,9	189	237	-48
Kokku	1500	1500	0

et kirjeldatud hälbed normaaljaotuse kõverast on põhjustatud subjektiivsete tegurite mõjust.

Esimesse plaanitäitmise intervalli (85,0 - 94,9 %) jäänud kuude puhul on ilmselt tegemist olnud ebareaalsete (nn. lootusetute) plaanidega. Selliste plaanide täitmise võimatus saab kaubandustöötajatele selgeks küllalt varakalt ning toob kaasa huvi languse jaekäibe arendamise vastu. Kuivõrd preemia saamise seisukohalt pole käesoleval ajal olulist vahet, kas plaan jääb täitmata 1 või 10 % ulatuses, on tihti otstarbekam säilitada reserve (eelkõige defitsiitsete kaupade näol) järgmiseks perioodiks. Niisuguses olukorras avaldub subjektiivse teguri negatiivne mõju ning tegelik plaanitäitmise tase jääb väiksemaks, võrreldes objektiivsete tingimuste seisukohalt normaalse tasemega. Sellest räägivad ka 46 "üleliigset" kuud esimeses intervallis, mis objektiivsete tingimuste seisukohalt peaksid kuuluma ilmselt teise plaanitäitmise intervalli. Tegelikult on teisest intervallist (95,0 - 99,9 %) "puudu" tunduvalt rohkem kuud (249). Seega läbib antud intervalli piir, millest alates subjektiivse teguri mõju muutub positiivseks. Tulemuseks on 203 kuu (249 - 46) nihutamine järgmisesse (kolmandasse) plaanitäitmise intervalli. Eriti intensiivne on see nihutamine nendel kuudel, mil plaanitäitmise normaalne tase on ainult veidi alla 100 % (vt. intervall 99,0 - 99,9 % tabelis 1). Sisuliselt tähendab nihutamine antud juhul keskmisest intensiivsemat tööd, teatud juhtudel aga ka plaanide korrigeerimist (vähendamist). Selline subjektiivse teguri mõju suund on ka igati mõistetav, kuivõrd kehtivate premeerimisäärustike järgi moodustab preemia plaanitäitmise fakti eest olulise osa kuu preemia üldsummast (10 - 20 % kuu põhipalgast). Paraku väheneb preemia stimuleeriv mõju plaanitäitmise taseme edasisel suurenemisel. Käesoleval ajal kasutatav taseme järgi planeerimise praktika ning regressiivne premeerimiskaala muudavad kaubandustöötajate seisukohalt ebaotstarbekaks plaanide suure ületamise. Tabelis 2 leiab see väljenduse 48 kuu puudumise näol neljandas intervallis. Nende kuude puhul oleks ilmselt võimalik olnud üle 106 %-line plaanitäitmise tase, mis paraku on jäänud saavutamata stiimulite ebapiisavuse tõttu. Subjektiivse teguri mõju tabeli 2 andmetel iseloomustab joonis 1. Ristkülikute pindala mõeldab nende kuude arvu, mis subjektiivse teguri toimele on nihutatud madalamasse (mustad ristkülikud) või kõrgemasse (val-

Tegeviku eesrõuduse hiline teoreetilisest (kuude arv)



Joon. 1. Tegeviku jaotumise erinevus teoreetilisest normaaljoonest plaani-
tavitamise taseme järgi KMSV tarbijate kooperatiivides 1979 - 1982.a.

ged riskülikud) plaanitäitmise intervalli.

Joonis 1 viitab ühtlasi võimalusele määrata kvantitatiivselt subjektiivse teguri mõju nullkohad, s. o. sellised plaanitäitmise tasemed, mille korral subjektiivse teguri negatiivne mõju läheb üle positiivseks ja vastupidi. Joonisel 1 on need tasemed määratud mustade ja valgete riskülikute puutejoontega. Arvutuslikult kujutavad nullkohad endast plaanitäitmise tasemeid, mille korral tegelike ja teoreetiliste sageduste hälvete järgsumma võrdub nulliga. Tabeli 2 andmetel on sellisteks tasemeteks 95,9 ja 104,8 %. Siiski on saadud tulemused liiga ebatäpsed, kuivõrd ei arvesta hälvete erinevusi vaadeldud 4 intervalli sees. Oluliselt täpsemad tulemused saame tabeli 1 andmetel. Esimene hälvete järgsumma nullkoht vastab sel juhul plaanitäitmise tasemele 97,2 % ning teine tasemele 103,0 %. Sisuline tõlgendus neile suurustele võib olla järgmine: kui plaanitäitmise normaalne (objektiivsetele tingimustele vastav) tase jääb intervalli 97,2 - 103,0 %, siis tegelik tase kujuneb subjektiivse teguri toimel sellest suuremaks (intervalli otspunktides võrdseks). Vastasel korral avaldub subjektiivse teguri negatiivne mõju ning tegelik plaanitäitmise tase jääb normaalsest väiksemaks (äärmisel juhul võrdseks). Seega oleme saanud teatud kriteeriumi (ehkki mõneti subjektiivse) ebareaalsete ja mittepingleliste plaanide eristamiseks. Esimeste hulka võib arvata plaanid, mille täitmise tase jääb alla 97,2 %, teiste hulka aga plaanid täitmise tasemega üle 103 %. Viimane tulemus on täielikus kooskõlas ENSV tarbijate kooperatiivides rakendatavate premeerimissüsteemidega. Nimelt väheneb enamikul juhtudel preemia juurdekasv iga plaaniületamise protsendi eest oluliselt just alates 103%-lisest plaanitäitmisetasemest.

Meie poolt pakutava analüüsimeetoodika raames on võimalik ühtlasi anda üldistav hinnang ka planeerimise suhtelisele kvaliteedile. Nimelt võib, kasutades eespool saadud tulemusi, määrata täpsete ning ebatäpsete (ebareaalsete ja mittepingleliste) plaanide arvu ja osatähtsuse (tabel 3). Saadav hinnang on suhteline (tinglik) seetõttu, et ta lähtub kehtivast materiaalse stimuleerimise süsteemist. Plaani täpsuse mõiste hõlmab antud juhul plaani võimet tagada kehtiva stimuleerimissüsteemi juures kaubandustöötajate keskmisest suurem tööpanus.

T a b e l 3

Jaekäibe kuuplaanide suhteline kvaliteet ENSV
tarbijate kooperatiivides 1978 - 1982. a.

Plaanitäitmise tase (%)	Kuude arv	Osatähtsus (%)	Hinnang plaanidele
Alla 97,2	175	11,7	Ebareaalsed
97,2 - 103,0	726	48,4	Täpsed
Üle 103,0	599	39,9	Mittepingelised
Kokku	1500	100,0	

Kuude jaotumise uurimine plaanitäitmise taseme järgi võimaldab subjektiivse teguri (seega ka materiaalse stimuleerimise) mõju käsitleda veelgi detailsemalt. Nimelt on võimalik mõõta selle mõju suurust sõltuvalt plaanitäitmise normaalsest tasemest. Selleks lähtume valemitest

$$\bar{x}_1 = \sum_j x_{1j} \quad \text{ja} \quad f_j = \sum_i x_{ij} ,$$

kus \bar{x}_1 ja f_j on vastavalt teoreetiline ja tegelik kuude arv i ja j intervallis,

x_{ij} - nende kuude arv, mis on nihutatud i intervallist j -sse.

Teades teoreetilisi ja tegelikke sagedusi (suurusi \bar{x}_1 ja f_j), võib suhteliselt lihtsalt ning seejuures üheselt määrata suurused x_{ij} . Selleks tuleb vaid alustada esimesest (või viimasest) plaanitäitmise intervallist, kus tegelik või teoreetiline sagedus erineb nullist ning eeldada võimalikult väikest nihkesammu pikkust $|i-j|$. Vaadates järjest läbi kõik intervallid ning arvestades igal sammul varem määratud suurusi x_{ij} , saamegi soovitud tulemuse. Kirjeldataud protseduuri võib esitada tabelskeemina (tabel 4), kus iga nihutamine on tähistatud noolekesega. Arv noolekesel aga tähistab nihutatud kuude arvu.

Tabel 4 andmetel võib iga intervalli jaoks arvutada subjektiivse teguri mõjuulatuse keskmise nihkesammuna d_1 :

$$d_1 = \sum_j (p_j - p_1) x_{1j} / \bar{x}_1 ,$$

kus p_j ja p_1 on keskmine plaanitäitmise tase vastavalt j ja 1 intervallis.*

* Näiteks seitsmenda intervalli jaoks saame $d_7 = (-2) \cdot 10 + 0,75 + 1,5 \cdot 16 + 2,5 \cdot 80 / 181 = 1,13 \%$.

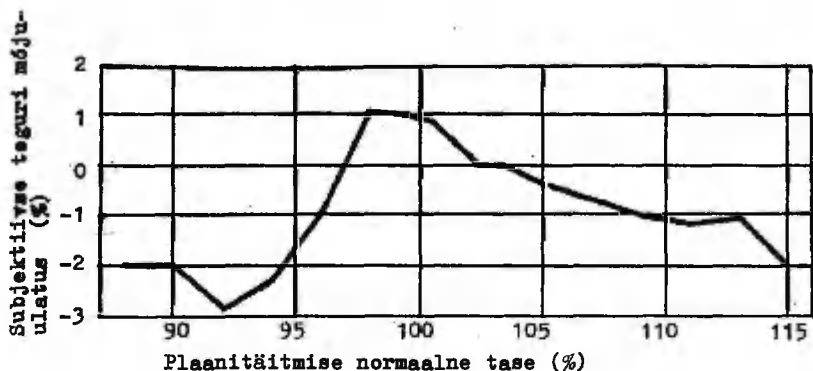
Suurus d_1 kujutab endast normaalse plaanitäitmise taseme p_1 funktsiooni, mis iseloomustab subjektiivse teguri reaktsiooni plaani nii- või teistsugusele pingelisusele. Tegelik plaanitäitmise tase kujuneb siis summana $p_1 + d_1$.

T a b e l 4

Tegelike ja teoreetiliste sageduste erinevuste kujunemine kuude jaotumisel plaanitäitmise taseme järgi ENSV tarbijate kooperatiivides 1978 - 1982. a.

Plaanitäitmise tase (%)	Teoreetiline sagedus (kuude arv)	Nihutamine	Tegelik sagedus (kuude arv)
85,0 - 86,9	0	1	1
87,0 - 88,9	1	3	9
89,0 - 90,9	3	6 8	15
91,0 - 92,9	14	7 35	35
93,0 - 94,9	42	46	46
95,0 - 96,9	98	52	62
97,0 - 98,9	181	10 75	75
99,0 - 99,9	123	123 16	16
100,0 - 100,9	139	16 80	219
101,0 - 101,9	149	92 123	215
102,0 - 102,9	149	149 57	208
103,0 - 103,9	139	2 137	177
104,0 - 105,9	225	40 185	233
106,0 - 107,9	137	48 89	123
108,0 - 109,9	66	34 32	47
110,0 - 111,9	25	15 10	14
112,1 - 113,9	7	4 3	5
114,0 - 115,9	2	2	0
Kokku	1500		1500

Arvulisi tulemusi illustreerib joonis 2.



Joon. 2. Subjektive teguri mõju ulatuse sõltuvus plaanitäitmise normaalsest tasemest ENSV tarbijate kooperatiivides 1978 - 1982.

Joonisel 2 toodud graafik näitab selgesti, kuivõrd sõltub käesoleval ajal kasutatava jaekäibe arengu materiaalse stimuleerimise süsteemi toime plaanide täpsusest. Siit tuleneb pingelise töö vaheldumine reservide varjamisega, manipuleerimine kaubaressurssidega kuu lõpus, millel ei ole midagi ühist ostjate huvidega jne. On selge, et edasist täiustamist vajavad nii jaekäibe planeerimise kui ka selle arengu materiaalse stimuleerimise meetodid. Nende küsimuste detailsem käsitlemine ei kuulu aga käesoleva artikli eesmärkide hulka.

Lõpetuseks tuleb rõhutada, et antud töös esitatud analüüsimetoodika kujutab endast täiesti uut lähenemisviisi materiaalse stimuleerimise efektiivsuse uurimisele, mistõttu nii mõnedki tema aspektid vajavad edasist läbitöötamist.

О МАТЕРИАЛЬНОМ СТИМУЛИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА

Ю. Сепп

Р е з ю м е

При управлении розничным товарооборотом важную роль играет материальное стимулирование его развития. В настоящее время основной формой стимулирования является премирование торговых работников за выполнение и перевыполнение месячных планов по товарообороту. Анализ влияния и эффективности такой системы в соответствующих исследованиях оставался до сих пор в основном на качественном уровне.

Основной целью настоящей работы является расширение возможностей количественного (статистического) анализа стимулирующего влияния премирования на развитие товарооборота. В статье предлагается специальная методика, основанная на сравнении фактического распределения месяцев по уровню выполнения плана с теоретическим (нормальным) и предположении, что все существенные отклонения являются результатом влияния субъективного фактора (трудового вклада торговых работников). Характер этого влияния определяется в свою очередь в основном системой материального стимулирования.

Эмпирический анализ проведен на основе данных потребительских обществ системы ЭРСПО за 1978-1982 гг.

В результате выяснилось, что влияние субъективного фактора существенно зависит от точности (напряженности) планов. Положительным это влияние может считаться в случае, если уровень выполнения плана остался в интервале 97,2-103 %. В таком случае обеспечивается эффективность системы стимулирования. Планы, нормальный (соответствующий объективным условиям) уровень выполнения которых выходит за рамки этого интервала, не гарантируют при действующей системе стимулирования использования всех резервов развития розничного товарооборота в данном периоде (месяце).

В работе установлен также конкретный характер зависимости влияния субъективного фактора от напряженности планов (рис. 2).

НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ФУНКЦИЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

М. Бабайчук

Осуществление решительного перехода к преимущественно интенсивным факторам экономического развития требует большего внимания и к сфере распределения, которая, как подчеркивалось на XXVI съезде КПСС, была и остается "предметом особого внимания партии" /1, с. 58/.

Преобладающая часть материальных благ в условиях социализма распределяется с помощью заработной платы по количеству и качеству труда. Оплата по труду — способ распределения, наиболее тесно связывающий производство и потребление. Все остальные способы распределения — с помощью развития выплат и льгот из общественных фондов потребления, отмены и уменьшения налогов и т.п. — влияют на самые различные стороны материальной и духовной жизни населения. Но в их числе нет ни одного способа, кроме заработной платы, который оказывал бы более непосредственное воздействие на развитие общественного производства и при котором рост доходов, а соответственно и улучшение потребления были бы так тесно связаны с результатами труда. Следовательно, заработная плата имеет важнейшее экономическое значение для усиления материальной заинтересованности в индивидуальных и коллективных результатах труда, повышения эффективности производства и улучшения качественных показателей работы. Поэтому трудно переоценить социальную роль заработной платы как основного источника роста народного благосостояния и в то же время стимулирования творческого, активного отношения к труду.

Как отмечал на ноябрьском (1982 г.) Пленуме ЦК КПСС Ю.В. Андропов: "Необходимо создать такие условия — экономические и организационные — которые стимулировали бы качественный, производительный труд, инициативу и предприимчивость. И наоборот, плохая работа, бездеятельность, безответственность должны самым непосредственным и неотвратимым образом сказываться и на материальном вознаграждении ... " /2, с. 9/.

Заработная плата в условиях социализма выполняет ряд

важных функций, вопрос о которых однако еще не решен не только с точки зрения выяснения их качественной характеристики и обусловленности, но даже и количественно. На наш взгляд, основная причина такого положения в том, что до недавнего времени категория заработной платы рассматривалась в известной мере автономно, вне системных взаимосвязей.

В экономической литературе чаще всего называют две или три функции заработной платы, по-разному определяя и интерпретируя их в зависимости от того, с какой позиции их рассматривают — распределения или производства. Например, Б.М. Сухаревский указывает, что "заработная плата в условиях социализма имеет две неразрывно связанные друг с другом стороны — это, во-первых, главный источник подъема благосостояния рабочих и служащих и, во-вторых, могучее средство их материальной заинтересованности в росте и совершенствовании производства и привлечения к общественному труду" /II, с.203/.

Я.И. Гомберг также выделяет две функции заработной платы. "С одной стороны, она является главной формой распределения национального дохода, призванной обеспечить в соответствии с основным экономическим законом определенный уровень благосостояния рабочих и служащих на каждом этапе развития социалистического хозяйства. С другой стороны, заработная плата получает выражение в различных системах материального стимулирования, определяющих, исходя из закона распределения по труду, характер функциональной зависимости между оплатой труда и его результатами" /4, с. 154/.

Таким образом, чаще всего при характеристике заработной платы в литературе называют две ее функции: средство повышения благосостояния и средство стимулирования /7, с.16; 5, с.6/.

Наряду с указанными функциями отдельные авторы дополнительно выделяют еще следующие функции. Например, в работе А. Мелиха указаны такие функции, как:

1) стоимостная, которую необходимо использовать для стимулирования роста производительности общественного труда путем снижения себестоимости;

2) социальная — основной аспект которой состоит в использовании заработной платы в целях совершенствования социалистических производственных отношений /10, с.77/.

Вместе с тем, А. Мелих отмечает, что определение "социальная функция" дискуссионно, т.к. все перечисленные выше функции заработной платы "не только социально обусловлены, но и отчасти включают в себя те социальные аспекты, которые

должны стать содержанием социальной функции заработной платы" /10, с. 78/.

Более подробно проявление социальной функции рассмотрено в статье Э. Лутухиной /8, с. 66/. Она отмечает, что социальная функция заработной платы при социализме проявляется в укреплении у трудящихся интереса к труду, в превращении труда в первую жизненную потребность; в товарищеской помощи и взаимной выручке в работе; в развитии социальных способностей и качеств членов социалистического общества и в признании трудовых заслуг работника.

Р.К. Мазитова указывает на возрастающее значение в условиях развития экономики зрелого социализма функции заработной платы как формы реализации совокупности экономических интересов /9, с. 23/. Она обращает внимание на то, что в заработной плате концентрируются и взаимодействуют экономические интересы общества в целом, производственного коллектива и отдельного труженика.

Наиболее подробно рассмотрен вопрос о функциях заработной платы Э. Лутухиной /8, с. 62/. Она разделяет все функции заработной платы на две группы: общеродовые и специфические. К общеродовым относятся выступления заработной платы в качестве:

1) источника удовлетворения жизненных потребностей. Как один из видов "личных доходов" заработная плата обеспечивает важнейшие потребности человека в пище, одежде, жилище и т.п. Следует отметить, что именно эта функция прежде всего способствует вовлечению членов общества в процесс общественно-полезного труда;

2) источника воспроизводства рабочей силы. На такую функцию указывают также в своих работах Л.Э. Кунельский /6, с. 25/, Л.А. Шоломицкая /12, с. 39/, Р.К. Мазитова /9, с. 18/ и другие. Воспроизводство рабочей силы осуществляется с помощью разных форм: заработной платы, выплат и льгот из общественных фондов потребления, доходов от личного подсобного хозяйства, от разных видов самодельного труда и т.д. Таким образом, разнообразие форм показывает, что данная функция не образует особую отличительную черту заработной платы и не может стать основной для заработной платы. Если бы работники видели в заработной плате только средство для восстановления жизнееспособности, у них не было бы существенного интереса к увеличению количества и повышению качества своего труда, к выполнению работ более высокой сложности, к оттачиванию мастерства,

к творческим поискам, поскольку лимиты непосредственного восстановления жизненных сил весьма ограничены;

3) средства распределения жизненных благ. Эта функция, означая выделение и распределение между людьми личных доходов, тоже не является присущей лишь заработной плате. Принцип распределения действительно является неодинаковым, но это не исключает общей сути данной общеродовой функции;

4) средства формирования платежеспособного спроса населения. Это объясняется тем, что заработная плата составляет преобладающую часть всех доходов работающих. Так, в 1981 г. заработная плата составляла 72,5% от всех доходов работающих /3, с. 405/.

К специфическим функциям заработной платы можно отнести:

1. Функцию средства измерения затрат живого труда. Заработная плата служит средством измерения затрат живого труда на объективной основе закона распределения по труду и его взаимодействия с законом стоимости. В практической деятельности заработную плату давно уже используют для измерения затрат живого труда, в частности при расчетах себестоимости создаваемого продукта. Заработная плата, построенная на основе тарифной системы с едиными по стране тарифными сетками и тарифно-квалификационными справочниками, на базе единых, централизованно устанавливаемых тарифных ставок и должностных окладов, определяемая пропорционально затрачиваемому труду, применяется также для сознательного измерения затрат труда при плановом ценообразовании. В этом заключается еще одно реальное проявление измерительной функции заработной платы.

2. Функцию средства обеспечения единства критерия для всех работников, участвующих в распределении общественного продукта в форме заработка. Эта функция обуславливается определяющим воздействием на заработную плату закона распределения по труду, под влиянием которого труд становится главным критерием распределения, равно относящимся ко всем работникам независимо от признаков, характеризующих их. Посредством данного критерия заработная плата реализует равенство, заложенное в отношениях непосредственно общественного социалистического производства.

3. Стимулирующую функцию заработной платы, служащую средством, с помощью которого социалистическое государство сознательно и планомерно использует, обеспечивает и усиливает материальные интересы работников к большему (в рациональных

границах) количеству и лучшему качеству труда как средству повышения личного дохода. Тем самым оказывается и важное воздействие на рост эффективности общественного производства.

4. Функцию средства неуклонного повышения материального благосостояния. Это обусловлено влиянием перекрещивающегося действия нескольких экономических законов. Во-первых, под воздействием основного экономического закона социализма производство в целях максимизации удовлетворения потребностей и роста благосостояния всех членов общества непрерывно расширяется, для чего требуется постоянное общее повышение количества и качества труда, за которым следует и рост зарплатов. Во-вторых, требует учета действие закона возвышения потребностей, который обуславливает развитие все новых видов производства для удовлетворения совершенствующихся потребностей. В-третьих, постоянное расширение производства в условиях научно-технического прогресса ведет к непрерывности действия закона роста производительности труда. Таким образом, заработная плата при социализме, находясь как бы в фокусе перекрещивающегося действия этих законов, безусловно повышается.

И общие, и специфические функции заработной платы, рассмотренные выше, объединяет то, что все они экономические.

Таким образом, заработная плата в условиях социализма выполняет не только две-три, как обычно считается, а ряд важных экономических (общих и специфических) и социальных функций. Рассмотрение только одной из указанных функций или их противопоставление сужают содержание проблемы и делают невозможным изучение сущности заработной платы при социализме.

Все функции заработной платы, несмотря на их специфические черты, находятся в рамках единства. Каждая функция составляет элемент единого целого и только в совокупности они образуют то, что мы называем заработной платой при социализме. Однако такое единство нельзя понимать как нечто застывшее и неподвижное. Развитие заработной платы как сложного единства ее функций происходит постоянно, хотя и различными темпами. На разных этапах такого самодвижения сильнее развиваются то одни, то другие ее стороны, что приводит к определенным изменениям и в противоречиях, имеющих место между этими функциями.

По мнению Э. Лутохиной, в условиях зрелого социализма наиболее значительным противоречием внутри единства функций заработной платы является то, что одни из них ведут к диффе-

принципам заработной платы, а другие, наоборот, приводят к ее выравниванию, то есть к тому, что независимо от различий труда и его результатов члены общества имеют все более равные средние реальные доходы $1/8, с. 67/$. При этом, чем сильнее выравнивание, тем слабее оказывается стимулирующее воздействие заработков.

Основой этого противоречия следует считать объективность того, что как в целом заработная плата представляет собой род личного дохода и под влиянием основного экономического закона социализма ориентирована на обеспечение всеобщего благосостояния, а как особенное она пропорциональна количеству и качеству труда и под влиянием закона распределения по труду "нацелена" на возможно более тонкую и точную дифференциацию в соответствии с количеством и качеством труда каждого работника. В первом случае заработная плата стремится быть более равной, а во втором — более разной.

Практика убеждает в том, что названные выше противоположности вылились в условиях современного развития нашего народного хозяйства в довольно отчетливые тенденции, одна из которых — усиление выравнивания уровней заработной платы разных работников, другая — происходящее на основе уменьшения дифференциации заработков выравнивание трудовых усилий работников на некотором усредненном уровне. Вторая тенденция содержит в себе серьезные тормозящие факторы.

Более активное и действенное использование стимулирующей функции заработной платы в общей совокупности всех ее функциональных назначений — такова насущная задача, не утрачивающая своей актуальности при переходе экономики на рельсы интенсивного роста. Заработная плата и сейчас должна быть не равной, а разной, чтобы по-разному вознаграждать объективно разный еще труд работников. Но она имеет, как отмечалось, еще воспроизводственную функцию и функцию социального выравнивания. Процесс развития заработной платы ведет не только к дифференциации доходов по труду, но и к сближению их уровней. И здесь большое значение имеет объективная основа обеих тенденций, которая по своей сущности едина, так как единой объективной основой заработной платы является труд. Именно он, его изменения и предопределяют развитие заработной платы. Многообразные объективные различия труда дифференцируют заработки, формируемые по труду, а уменьшение таких различий в труде объективно сближает, выравнивает заработную плату.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: выравни-

нивание заработной платы должно происходить, но не произвольно, не ускоренно, а в меру объективного сближения, выравнивания труда, его квалифицированности, ответственности, сложности и условий осуществления. Иной подход может привести к противоречию с распределением по труду как объективным экономическим законом социализма. В этом и состоит логика развития многофункциональности заработной платы на современном этапе, которую нельзя ни недооценивать, ни тем более игнорировать.

Литература

1. Материалы XXVI съезда КПСС. - М.: Политиздат, 1981.
2. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС. 22 ноября 1982 г. - М.: Политиздат, 1982.
3. Народное хозяйство СССР. 1922-1982: Юбил. статистический ежегодник. - М.: Финансы и статистика, 1982.
4. Гомберг Я.И. Квалифицированный труд и методы его измерения. - М.: Экономика, 1972.
5. Капустин Е. Активное использование заработной платы для интенсификации общественного производства и роста его эффективности. - Социалистический труд, 1983, № 4.
6. Кунельский Л.Э. Заработная плата и стимулирование труда: Социально-экономический аспект. - М.: Экономика, 1981.
7. Ленок Т. Об усилении стимулирующей роли оплаты труда. - Экономические науки, 1983, № 1.
8. Лутохина Э. Функции заработной платы в развитом социалистическом обществе. - Экономические науки, 1983, № 3.
9. Мазитова Р.К. Заработная плата и проблемы ее взаимосвязи с экономическими интересами: Вопросы теории и методологии. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1983.
10. Мелик А. Социальная функция заработной платы. - В сб.: Оплата труда при социализме: Вопросы теории и практики. - М.: Экономика, 1976.
11. Сухаревский Б.М. Заработная плата в СССР. - В сб.: Труд и заработная плата в СССР. - М.: Экономика, 1974.
12. Поломицкая Л.А. Воспроизводство рабочей силы и заработная плата при социализме. - Минск: Наука и техника, 1982.

ВЫБЫТИЕ ТОРГОВЫХ РАБОТНИКОВ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ ЭСТОНСКОЙ ССР

К. Тюрк

Одним из основных условий организации торговли являются корректное комплектирование кадров и оптимизация его составной структуры. Комплектированием должностей торговых работников следует возместить как численный прирост торговых работников, так и их уход из системы, подсистемы, организации, от какой-то торговой специальности. Для своевременного и оперативного комплектования кадров необходимо выяснить ¹выбытие и текучесть² работников разных торговых специальностей. Анализ динамики этих явлений позволяет давать оценки изменения социального статуса той или иной торговой профессии (специальности) и сделать прогнозы движения кадров.

При определении выбытия работников системы министерства торговли, ее подсистемы или организации мы прежде всего должны учитывать, что этот показатель имеет в виду, и движущийся рабочий силы между подсистемами, организациями и предприятиями. Уровень выбытия кадров системы министерства торговли в 1976-1982 гг. отличался стабильностью, достигая немного более 20% за год. Основная часть от выбытия кадров падает на текучесть. Лишь четвертая часть всех работников уволилась по так называемым объективным причинам (перевод на другую должность или место работы, поступление в учебное заведение, уход на пенсию и т.д.). Хотя текучесть торговых кадров в этот период снизилась, все же она осталась относительно высокой (в 1976 г. - 19,9%; в 1979 г. - 18,2% и в 1982 г. - 16,0%). Сравнивая этот показатель в торговле с ее величиной в других отраслях народного хозяйства республики, мы заметим, что текучесть торговых кадров выше, чем среди работников транспорта и промышленности, но немного ниже, чем среди работников строк-

¹ Под выбытием торговых кадров (или какой-то торговой специальности) мы понимаем соотношение числа уволившихся по любой причине работников к среднему списочному числу данных работников в течение какого-то промежутка времени (обычно в течение года) в процентах.

² Под текучестью торговых кадров (или какой-то торговой специальности) мы понимаем соотношение уволившихся по собственному желанию или по инициативе администрации из-за нарушений трудовой дисциплины, потери доверия и т.д. к среднему списочному числу данных работников в течение какого-нибудь промежутка времени (обычно в течение года) в процентах.

выбытия.

Выбытие и текучесть кадров системы Министерства торговли Советского Союза несколько ниже, чем в среднем в Эстонской ССР и в среднем по Союзу. В других Прибалтийских республиках и Ленинградской области эти показатели тоже ниже, чем в Эстонской ССР. В выбытии торговых кадров нашей республики уровень текучести кадров превышает в значительной мере средний уровень Советского Союза.

При сравнении выбытия и текучести кадров основных торговых профессий системы Министерства торговли нашей республики с соответствующими показателями в других республиках видно, что выбытие руководителей торговых предприятий и их заместителей в Эстонской ССР отличается от средних по Советскому Союзу (соответственно 10,8 % и 10,4 %; 7,5 % и 9,6 %). Удельный вес текучести в выбытии этих работников в Эстонской ССР значительно меньше, чем в среднем по Советскому Союзу (соответственно 36 % и 53%; 41 % и 55 %).

Выбытие и текучесть специалистов, квалифицированных рабочих и руководителей нижнего ранга в Эстонской ССР значительно превышает соответствующие данные в среднем по Советскому Союзу. Выбытие работников системы Министерства торговли республики в розничной торговле и общественном питании примерно одинаковое. Но существенно отличаются друг от друга выбытие торговых кадров в розничных организациях и в общественном питании. В первой из них показатель значительно меньше (табл. I).

Т а б л и ц а I

Мобильность (выбытие $\left[\frac{x}{\ } \right]$ и текучесть $\left[\frac{y}{\ } \right]$) торговых работников системы Министерства торговли Эстонской ССР и ее зависимость от подсистемы торговли, территориального фактора и специализированности организаций розничной торговли в 1981 г.

	Все кадры	Торговые работники	Руководящие работники	Специалисты	Квалифицированные рабочие
РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ:					
Таллинский I продторг	27/20	19/13	12/5	8/6	22/16
" промторг	14/ 8	10/ 6	5/2	7/4	12/ 7
Тартуское Управление торг.	21/12	13/ 8	8/3	11/3	14/11
Кохтла-Ярвеское - " -	22/15	13/ 8	10/4	11/5	13/10

I	2	3	4	5	6
ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ:					
Тартуский Трест питания	17/12	12/10	0/0	12/8	15/12
Таллинское Объединение питания	25/17	18/12	8/0	15/9	20/14
Кохтла-Ярвеский Трест питания	20/18	9/ 7	4/0	2/2	11/ 8
Пярнуский Трест питания	29/12	15/ 7	7/0	7/6	15/ 7

Выбытие кадров в городах республики далеко не одинаковое. Самыми мобильными являются торговые работники столицы. А из торговых организаций колебания в уровне выбытия кадров намечаются больше всего между предприятиями общественного питания. Например, в Таллинском Объединении питания выбытие кадров значительно превышало соответствующий показатель в Тартуском Тресте питания (соответственно 25 % и 17 %).

Доля текучести в выбытии кадров в торговых организациях сильно различается. В Пярнуском Тресте питания, где процент выбытия кадров высокий (29 %), текучесть составляла лишь 42%, а в Тартуском Тресте питания, которому характерен относительно низкий уровень выбытия кадров (17 %), текучесть составляла 72 %. Следовательно, высокое выбытие кадров еще не обозначает, что в данной организации имеются недостатки в кадровой политике. Лишь анализ мотивов выбытия позволяет дать объективную картину использования рабочей силы.

Значительное выбытие кадров системы Министерства торговли во многом вызвано большим выбытием персонала вспомогательного производства, которое достигает 40 %. Выбытие торговых работников в последние годы составляет около 15 %.

Выбытия вспомогательного производственного персонала и торговых работников в разных торговых организациях отличаются друг от друга. Например, в Кохтла-Ярвеском Тресте питания высокий общий уровень текучести вызван именно большой текучестью производственно-вспомогательного персонала, а текучесть торговых работников в этой организации больше чем на два раза ниже средней текучести всех кадров. В Таллинском промторге показатели текучести всех кадров и торговых работников мало различаются между собой. Такое положение во многом обусловлено неодинаковой народнохозяйственной структурой городов республики. В имевшем высокий промышленный потенциал г. Кохтла-Ярве вспомогательный производственный персонал имеет значительно больше возможностей для перехода на более высоко оплачиваемые должности в других от-

раслах производства, чем, например, в Тарту. Этим во-многом и вызвана более высокая текучесть вспомогательного производственного персонала Кохтла-Ярве в сравнении с другими городами республики.

Выбытия и текучести торговых кадров меньше всего среди руководящих работников (соответственно 8 % и 4 %). При этом текучесть заведующих предприятий общественного питания значительно ниже текучести заведующих предприятий розничной торговли. В последние годы в текучести руководящих работников разных торговых организаций имели место определенные колебания. Нужно отметить большую мобильность руководящих работников торговых предприятий Таллина и Кохтла-Ярве (табл. I).

Выбытие и текучесть специалистов (соответственно 13 % и 8 %) выше, чем соответствующие показатели среди руководящих работников. Самыми мобильными являются бухгалтеря. Их выбытие и текучесть в начале 80-х годов существенно увеличивались, достигая в 1982 г. соответственно 19 % и 13 %. Хотя мобильность большинства специалистов в конце X пятилетки уменьшалась, в последние годы она опять поднялась (кроме мобильности технологов) на высокий уровень. Мобильность специалистов выше в тех городах, где происходит их подготовка, т.е. в Тарту и Таллине.

От этого в этих городах организации торговли лучше обеспечены специалистами со специальным образованием. Они работают в таких рабочих местах, функции выполнения которых содержательные и более ценные. Поэтому закрепление новых специалистов связано с трудностями. Но в тех городах, в которых уровень насыщенности специалистов достаточно высокий, имеется больше возможностей для выдвижения их на руководящие места.

При сравнении выбытия и текучести специалистов общественного питания выяснилось, что если в Таллине и Тарту выбытие этих работников существенно превышает текучесть (табл. I), то в Кохтла-Ярвском Тресте питания эти показатели одинаковые, только 2 % - самый низкий уровень в республике. Напомним, что специалисты Кохтла-Ярвского Треста питания по сравнению со специалистами других торговых организаций самые молодые, а доля специалистов со средним специальным образованием относительно большая.

Нам думается, что стабильность специалистов Кохтла-Ярвского Треста питания зависит от высокого уровня молодых

специалистов со средним специальным образованием. Этих специалистов нецелесообразно направлять на руководящую работу. Они уже достаточно работают по способностям.

Выбытие и текучесть квалифицированных рабочих в общественном питании значительно выше (в розничной торговле — соответственно 16 % и 13 %; в общественном питании — 18 % и 13 %). Непосредственно после повышения заработной платы торговых работников в 1980 г. имело место некоторое снижение текучести квалифицированных рабочих, но к сегодняшнему дню вопрос о закреплении этих работников опять остро стоит на повестке дня.

Выбытие и текучесть квалифицированных рабочих общественного питания в последние годы существенно увеличивались и в 1981 г. и в 1982 г. уже превышали эти показатели квалифицированных рабочих торговли (за счет резкого увеличения текучести поваров и официантов). Мобильность квалифицированных рабочих зависит также от специализированности организаций розничной торговли. Квалифицированные рабочие Таллиннского продторга значительно более подвижны, чем квалифицированные рабочие Таллиннского промторга (выбытие — соответственно 22 % и 12 %, а текучесть — соответственно 16 % и 7 %).

Влияние территориального фактора на мобильность квалифицированных рабочих несколько скромнее. Лишь мобильность квалифицированных рабочих торговли г. Таллина несколько выше, чем в других городах республики. При рассмотрении мобильности квалифицированных рабочих общественного питания в городах республики необходимо отметить ее невысокий показатель в Коктла-Ярве. По нашему мнению, это вызвано не столько территориальным фактором, сколько эффективной кадровой политикой в Коктла-Ярвском Тресте питания.

Значительная часть торговых рабочих увольняется по так называемым объективным мотивам. Они либо уходят на пенсию, поступают в учебные заведения и т.д., либо уходят в порядке перевода на работу в другие организации (по другой специальности).

По первой причине увольняется больше всего руководящих работников торговли (25 % уволившихся) и меньше всего специалистов (12 %). В выбытии специалистов розничной торговли и общественного питания приведенные причины играют неодинаковую роль (в 1981 г. — соответственно 22 % и 9 % всех уволившихся). Среди специалистов данный показатель ниже всего у экономистов (3 %) и выше среди ревизоров и технологов (соот-

ответственно 20 % и 25 %). Среди квалифицированных рабочих этот показатель составляет у кондитеров лишь 8 % и 11 % — у официантов. Больше всего из квалифицированных рабочих по этим мотивам увольняются продавцы (17 % уволившихся).

Уход торговых работников по объективным причинам также вызывает затруднения при организации работы и образовании стабильности кадров. Но такое движение кадров по своей сущности в основном неизбежное и обоснованное. Кроме того, оно лучше поддается планированию, что позволяет своевременно образовать резерв кадров для замены уходящих по названной причине.

Определенная доля (14 % от выбытия торговых работников) падает на перевод торговых работников. Относительно много переводится на другую работу руководящих работников торговых предприятий, в том числе прежде всего заведующих предприятиями общественного питания (соответственно — 22 % и 38 % от выбытия) и специалистов (25 % от выбытия). В выбытии квалифицированных рабочих различной торговли и общественного питания перевод на другую работу составляет лишь 7 % и 15 %.

Относительно высокий удельный вес переводов на другую работу руководящих работников предприятий розничной торговли и специалистов вызван тем обстоятельством, что движение между системами руководящих работников — очень часто, а движение специалистов значительно реже оформляется в таком виде.

Большую часть выбытия торговых работников составляет **м о л о д е ж ь**. Анализ выбытия торговых работников показывает, что на некоторых специальностях молодые работники стабилизируются нецелоу, но от некоторых специальностей (должностей) торговли молодежь относительно больше уходит, чем остается. Такая тенденция в последние годы все углубляется.

Удельный вес молодежи в последние годы увеличивался как среди руководящих работников предприятий торговли (кроме заведующих предприятиями общественного питания), так и среди специалистов и квалифицированных рабочих. При этом в выбытии большинства специалистов (кроме экономистов) доля молодежи больше, чем среди работников данной профессии (табл. 2). Так как больше половины выбытия специалистов падает на текучесть молодежи, то можно утверждать, что популярность профессии специалиста среди молодежи в последние годы падает. Поэтому следует обратить больше внимания на образование и закрепление кадров молодых специалистов.

Аналогичные тенденции имеют место и среди квалифициро-

Удельный вес молодежи среди основных профессий системы Министерства торговли Зотомовой СДР и в оменяемости работников этих профессий в 1979, 1981 и 1982 гг.

	Удельный вес молодежи среди					
	1979			1980		
	кадров	выступл	кадров	выступл	кадров	выступл
ПРОФЕССИИ РАБОТНИКОВ, в т.ч. заведующие предприятиями роз- ничной торговли	12,5	15,7	11,1	10,8	12,0	16,9
заведующие предприятиями об- щественного питания	8,7	11,5	6,2	12,5	7,2	15,2
	14,0	21,4	19,5	0,0	17,4	12,5
СПЕЦИАЛИСТЫ, в т.ч. экономисты	34,8	23,0	33,2	34,8	30,1	37,9
товароведы	34,5	9,7	34,2	28,6	36,3	31,2
бухгалтера	38,0	29,9	33,9	47,1	31,9	48,7
реvisоры	39,0	37,5	40,4	38,3	36,9	33,8
технологи	34,6	28,6	23,0	50,0	26,9	40,0
	61,2	37,5	49,1	36,4	49,5	76,0
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧЕЕ КОЗНУ- НЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	47,5	49,7	47,5	43,7	46,3	53,1
КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ РАБОЧЕЕ ПРЕДПРИ- ЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	42,9	57,0	44,5	49,7	40,4	48,7

важных рабочих розничной торговли и общественного питания. О специфике проявления этих тенденций среди данной категории работников отметим, что повышение заработной платы торговых работников в 1980 г. немного стабилизировало молодых квалифицированных рабочих. Но к данному моменту их выбытие опять увеличилось (табл. 2). Сравнивая между собой образовательные структуры составов руководящих работников предприятий и специалистов с образовательной структурой выбытия (табл. 3), отметим, что одновременно с ростом образовательного уровня административно-руководящего персонала увеличилась и доля специалистов с высшим и средним специальным образованием в выбытии. Среди некоторых категорий работников административно-руководящего персонала число уволившихся в течение года работников с высшим и средним специальным образованием превышает среднее их число в данной системе. Имеет место образовательная девальвация данной специальности.

В выбытии руководящих работников торговых предприятий и специалистов увеличилась доля работников с высшим образованием. При этом в выбытии руководящих работников предприятий торговли, прежде всего заведующих предприятиями общественного питания, ревизоров и технологов доля работников, имевших высшее образование, больше, чем доля со средним образованием по всем рассматриваемым торговым специальностям. Обратная тенденция имеет место среди заведующих предприятиями розничной торговли, товароведов и бухгалтеров (табл. 3).

Среди руководящих работников предприятий розничной торговли и специалистов удельный вес лиц, имевших среднее специальное образование, выше, чем среди их выбытий. При этом в выбытии большинства специальностей административно-руководящего персонала доля работников со средним специальным образованием тоже снизилась. Лишь в выбытии среди товароведов увеличилась доля работников со средним специальным образованием.

Приведенные данные показывают, что имевшие среднее специальное образование руководящие работники торговых предприятий и специалисты стабилизируются в торговле значительно лучше, чем имевшие высшее образование работники тех же специальностей.

ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МИГРАЦИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ

П. Наво

Рассматривая миграцию покупателей, надо учитывать, что она является составной частью краткосрочной миграции населения. Миграция населения вызывает в свою очередь миграцию денег. Процессы миграции денежных средств населения, вызванные покупками товаров в государственной и кооперативной торговле за пределами республики, являются наиболее распространенными. Применяя в другие республики, граждане во многих случаях расходуют на покупку товаров не только собственные деньги, но и деньги других семей (по их поручению). Причем помимо средств не текущей массы населения привлекается некоторая часть денежных сбережений. В общей величине территориального перемещения денег миграция денежных средств населения, связанная с покупками товаров, занимает главное место, составляет основную ее часть. Поэтому вызывается необходимость самого тщательного изучения причин вывоза и ввоза денег на покупку товаров, так как миграционные процессы оказывают заметное влияние на объем и состав реализованного опроса и уровень потребления материальных благ в республике.

Для обоснованного расчета достигнутого объема и структуры розничного товарооборота, его прогнозирования и планирования в республике с учетом миграции нужна информация, позволяющая уточнить:

- объем и структуру розничного товарооборота и услуг, приходившихся на жителей, проживающих в республике;
- размер потребления и уровень обеспеченности товарами народного потребления жителей республики;
- показатели баланса денежных доходов и расходов республики и др.

Используя статистические разработки надо учесть, что состав розничного товарооборота отличается от покупок по балансу денежных доходов и расходов по социальным группам населения. Так, в розничном товарообороте не учитывается, а в расходах на покупку товаров в балансе денежных доходов и

расходов учитывается покупка товаров в закрытых городах. И, наоборот, в розничный товарооборот включены, а денежные расходы местного населения по балансу денежных доходов и расходов не содержат продажу товаров учреждениям и организациям по мелкому опту, продажу товаров инореспубликанским потребителям, заказы газет и журналов учреждениям.

Исходя из вышесказанного можно констатировать, что использовать структуру розничного товарооборота при изучении структуры потребления было бы не совсем правильно. Дело в том, что в них содержится инореспубликанское потребление. В условиях Эстонской ССР сальдо миграции денег положительное, а это значит, что население других республик покупает товаров в нашей республике больше, чем население нашей республики в других республиках.

В семидесятые годы¹ объем покупок инореспубликанских потребителей в общем объеме покупок по балансу денежных доходов и расходов населения составил 5-7 %. То же самое относится и к денежным расходам на потребление непродовольственных услуг. Но здесь доля инореспубликанского потребления, разумеется, меньше.

Структура розничного товарооборота является основным инструментом при изучении структуры потребления материальных благ населения республики, но она включает и покупки инореспубликанского населения, а структура последних коренным образом отличается от структуры покупок местного населения. Удельный вес покупок непродовольственных товаров у инореспубликанского населения намного выше, чем у местного населения. Как показывают исследования, предметы гардероба составляют почти три четверти всех покупок инореспубликанских потребителей. По этим товарам доля инореспубликанских потребителей доходит до 20%, а по трикотажным изделиям — еще больше. Разве правомерно использовать показатель розничного товарооборота на душу населения и исчисленное по нему, например, количество пар трикотажных изделий на душу населения, для характеристики потребления населения республики? Такие данные структуры товарооборота искажают или, мягче выражаясь, неверно характеризуют потребление населения республики.

¹ С т р а ж С.А. Методика составления статистического анализа и прогнозирования потребительского бюджета населения республики. — Таллин: ЦСУ ЭССР, 1979, с. 26-27.

В розничный товарооборот, кроме продажи инореспубликанскому потребителю, включается также продажа учреждениям и организациям в порядке мелкого опта, составляющего 4 % от розничного товарооборота, структура которого не совпадает со структурой продажи товаров населению на личное потребление.

Для определения структуры продажи по мелкому опту используются данные единовременного выборочного обследования, проводимого органами ЦСУ.

Определение структуры покупок инореспубликанскими потребителями и реализованного спроса населения за его пределами требует специальных исследований и является трудней задачей.

Работу по выявлению объема и структуры инореспубликанского реализованного спроса на товары народного потребления и реализованного спроса населения за его пределами могут выполнить в Эстонской ССР:

1) отдел конъюнктуры и спроса Министерства торговли ЭССР;

2) службы конъюнктуры и спроса организаций и предприятий розничной торговли ЭССР;

3) Эстонский филиал ВНИИКСа.

Отдел конъюнктуры и спроса Министерства торговли ЭССР должен осуществлять общее методическое руководство по учету и расчету инореспубликанского спроса населения на товары в регионе и реализованного спроса жителей региона за его пределами в соответствии с методическими указаниями, рассчитывать и определять месяц и день проведения спроса, определять круг организаций розничной торговли, участвующих в работе по выявлению инореспубликанского реализованного спроса, определять номенклатуру учитываемых товаров, подготовить инструкментарий (инструкции, бланки учета и др.) и обеспечивать им организации, участвующие в работе.

Службы конъюнктуры и спроса розничных торговых организаций и предприятий ЭССР должны организовать учет состава реализованного спроса, осуществлять сбор и проверку правильности составления сводных таблиц в магазинах по уточненной номенклатуре товаров, составлять сводные отчеты о совокупности реализованного спроса населения в зависимости от места жительства в целом по организациям и предприятиям и представлять их в установленный срок в отдел конъюнктуры и спроса Министерства торговли ЭССР. Эстонский филиал ВНИИКС оказывает общее методическое руководство по выявлению состава и

расчету реализованного спроса в республике в зависимости от места жительства покупателей и при помощи панели потребителей - выявлению и расчету реализованного спроса жителей республики на товары за его пределами.

Собранную информацию о инореспубликанском реализованном спросе и реализованном спросе на товары жителей республики за ее пределами можно использовать¹ для:

- уточнения объема и структуры фактического товарооборота в расчете только на жителей республики;

- уточнения уровня потребления продуктов питания, изделий легкой промышленности и обеспеченности товарами культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода жителей республики;

- планирования и прогнозирования развития розничного товарооборота и его товарного обеспечения;

- планирования развития материально-технической базы розничной торговли и общественного питания;

- уточнения статей баланса денежных доходов и расходов населения;

- анализа закономерностей развития инореспубликанского спроса в республике и реализованного спроса жителей республики за ее пределами и их влияния на объем и структуру розничного товарооборота республики.

¹ Министерство торговли СССР. ВНИИКС: Латвийский филиал. Методика учета миграции денежных средств населения союзной республики. Москва, 1978, с. 12-13.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ТРУДОВОГО ВКЛАДА РАБОТНИКОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Э. Леппик

Важную роль при совершенствовании материального стимулирования работников играет определение их трудового вклада.

Понятие трудового вклада в торговле до сих пор не нашло целостного рассмотрения. Содержание трудового вклада, проблемы определения его в промышленности рассматривались в некоторых работах В. Тюрка. По его мнению, трудовой вклад как экономическая категория выражает "в условиях развитого социализма меру участия каждого работника (коллектива) в развитии общественного производства. В ней отражаются как затраты труда, так и полезный результат"¹. Исходя из этого, признаки, характеризующие трудовой вклад работника сферы производства, распределяются на две группы: во-первых, признаки, характеризующие количество и качество затрат труда, и во-вторых, признаки, характеризующие количество и качество продукции.

При рассмотрении трудового вклада работников розничной торговли мы исходили из исследований В. Тюрка на эту тему в промышленности, при этом учитывая специфику розничной торговли.

Попытаемся выяснить, в чем выражаются результаты труда работников розничной торговли. При этом следует исходить из задач, стоящих перед торговлей, и критериев, на основе которых оценивается деятельность этой отрасли.

Главной задачей торговли является доведение товаров до потребителей и наиболее полное удовлетворение их потребностей с меньшими издержками обращения при экономном использовании трудовых ресурсов на высоком уровне обслуживания. Следовательно, в результате хозяйственной деятельности торговли не создаются новые потребительные стоимости, а оказываются услуги, связанные с доведением товаров до потребителей. Специфика розничной торговли выражается прежде всего в своеобраз-

¹ T ü r k, V. Viljakas töö ja selle mõjurid. - Tln.: Eesti Raamat, 1977, lk. 23.

зии конечных результатов труда. Исходя из главной задачи розничной торговли, вышестоящие организации утверждают нижестоящим предприятиям основные показатели, по которым оценивается их хозяйственная деятельность. В зависимости от степени экономической самостоятельности предприятия этими показателями являются товароборот и прибыль или только товароборот. Учитывая роль отрасли в распределении общественного труда, важнейшим результатом хозяйственной деятельности розничных торговых предприятий надо считать розничный товароборот.

Каждое явление представляет собой неразделимое единство количества и качества. Поэтому и в торговле очень трудно различить количественную и качественную стороны трудовых результатов.

В розничном товарообороте отражается, с одной стороны, количество трудовых результатов, а с другой — качество, которое выражается прежде всего в соответствии структуры розничного товарооборота спросу потребителей. При этом надо отметить, что в объеме товарооборота количество результатов труда не отражается посредственно. Необходимо учитывать также и ассортимент товаров, трудоемкость их реализации, фактор цен. В то же время, объем товарооборота характеризует не только результаты труда розничных торговых предприятий, но в нем отражаются и усилия промышленности, транспорта и торговой организации.

Важной задачей торговли является постоянное повышение качества обслуживания покупателей. В связи с этим, качество труда имеет при оценке трудового вклада работников розничных предприятий особое место. Результаты труда магазинов, исходя из точки зрения качества работы, характеризуются наряду с показателем товарооборота и уровня расходов потребления. Для потребителей очень важна скорость доставки нужных им товаров. Необходимо иметь в виду, что уровень расходов потребления не в полном объеме зависит от деятельности магазинов. Здесь свою роль играют и такие факторы, как местонахождение магазинов, транспортные условия, соответствие товаров спросу покупателей и т.д.

Специфической чертой хозяйственной деятельности розничных торговых предприятий является непосредственное обслуживание покупателей. Поэтому результат труда работника очень трудно отделить от его деятельности в процессе реализации товаров. В магазинах работа продавцов, контролеров, кассиров

и других работников направлена на непосредственное удовлетворение потребностей покупателей и тем самым связана с общением с покупателями. Таким образом, уровень общения коллектива магазина с покупателями представляет собой качественный результат хозяйственной деятельности. Как показывают результаты анкетного спроса покупателей, проведенного Украинским научно-исследовательским институтом торговли и общественного питания, при оценке качества обслуживания большое значение имеют внимательное и вежливое отношение работников магазина к покупателям.¹

Для торговых организаций, а также для общества в целом безразлично, с какими расходами магазины выполняют поставленные им задачи. Розничные предприятия должны в ходе хозяйственной деятельности обеспечить экономное использование как материальных, так и трудовых ресурсов. Этому способствует внедрение в розничную торговлю внутреннего хозрасчета. Таким образом, эффективность использования основных и оборотных средств, а также трудовой силы отражает в свою очередь качество трудовых результатов магазина.

Объем товарооборота и прибыль, выполнение планов по названным показателям, эффективность использования ресурсов, а также уровень расходов потребления и обслуживания отражают результат труда всего коллектива. Как выше отмечалось, результаты магазина зависят не только от усилий данного коллектива, но и от других внешних факторов. Таким образом, вклад отдельного работника в достижение названных результатов невозможно определить непосредственно. Особенно это относится к большим магазинам самообслуживания со сложным распределением труда.

Из вышеизложенного следует, что только по результатам хозяйственной деятельности, т.е. по конечным результатам труда, невозможно определить трудовой вклад отдельного работника. Но стимулировать необходимо прежде всего отдельного работника. В связи с этим надо применять еще дополнительные показатели, характеризующие деятельность и усилия каждого работника магазина в процессе реализации товаров.

Итак, при оценке трудового вклада работников розничных торговых предприятий нужно учитывать как результаты труда, так и затраты труда в трудовом процессе. При этом мы поддерживаем точку зрения В. Тюрка, по которой трудовой вклад ра-

¹ Д а н и л о в Е. Измерение эффективности труда в торговле. - Вопросы экономики, 1977, № 8, с. 87.

ботников "... нельзя правильно оценить, если исходить только из расходов труда или только от результатов труда. В трудовом вкладе они отражаются одновременно, причем в одном случае на первом плане - расходы труда, а в другом - результаты труда, в зависимости от технологического процесса и от местоположения работника в производственном процессе."¹

Затраты труда работников торговли в процессе реализации товаров характеризуются в общем виде затратами физической и психической энергии. Измерить их практически невозможно. Поэтому трудовые затраты необходимо характеризовать временем и качеством работы. В общем виде количество работы отражается в рабочем времени. Для определения объема работы, кроме длительности рабочего времени, важную роль играет также степень его использования. Как подчеркивает Д. Правдин, "серьезный недостаток сложившейся практики оценки труда в производственной сфере состоит в том, что она ограничивается в основном контролем за отработанным временем."² Известно, что рабочее время не дает достаточно полного и точного представления о загруженности работника в течение рабочего дня, об интенсивности и эффективности его труда. Понятие интенсивности труда применительно к непроизводственной сфере Д. Правдин предлагает связывать с затратами рабочего времени на выполнение основных и несвойственных данной профессии или должности функций.³

Качество работы и факторы, характеризующие ее, рассматриваются в экономической литературе по-разному.⁴

По нашему мнению, качество работы отражает не только особенности работы, но и качество ее выполнения, а также качество результатов труда.

Особенности труда характеризуются такими признаками как сложность, условия и степень ответственности. Из этого следует, что при определении трудового вклада и дифференциации окладов работников необходимо учитывать занимаемую должность (продавец, кассир, заведующий магазином и т.д.), ассортимент

¹ T ü r k, V. Viljakas töö ja ..., с. 24.

² Правдин Д.И. Непроизводственная сфера: эффективность и стимулирование. - М.: Мысль, 1973, с. 49.

³ Правдин Д.И. Указ. работа., с. 50.

⁴ P e e d i m a a, V. Sotsialistlik võistlus, materiaalne stimuleerimine, toodangu kvaliteet. - Tln.: Eesti Raamat, 1977, lk. 11; Власова Н. Материальное стимулирование эффективности труда в промышленности европейских стран СЭВ. - Вопросы экономики, 1976, № 8, с. 96; Лутохина Э.А. Заработная плата: закономерности и проблемы формирования. - Минск: Наука и техника, 1978, с. 67.

реализуемых товаров, местонахождение и материально-техническую базу магазина, степень ответственности и др.

По признакам качества труда, отражающим его особенности, нельзя сравнить труд работников, занимающих одну и ту же должность в данном торговом предприятии. Как известно, одну и ту же работу можно выполнять с разными результатами. Это зависит от качества выполнения работы, которое определяется качеством трудовой силы, выражающейся в уровне квалификации, инициативе, оперативности и отношении к труду. При оценке трудового вклада работника розничной торговли надо учитывать все названные факторы. Учитывая важность качества работы в торговле, этим проблемам в последние годы как ученые, так и практики уделяют все больше внимания.¹

Из вышесказанного следует, что при определении трудового вклада работников розничной торговли надо учитывать как затраты, так и результаты труда. Исходя только из затрат труда, не берутся во внимание их эффективность и полезный результат. А исходя только из результатов труда, невозможно выяснить ни долю отдельных работников, ни коллектива предприятия в них.

Опираясь на вышеуказанное, схематично изложим содержание трудового вклада (рис. 1).

Правильное толкование содержания трудового вклада работников розничной торговли способствует выяснению критериев для измерения и оценки его и созданию основ для совершенствования материального стимулирования работников.

¹ Выработаны и внедрены некоторые системы оценки и управления качеством работы в торговле (например: Сепп Ю., Пеэрс П. Методические указания для разработки комплексной системы управления качеством труда в торговле. - Тарту: Изд-во ТТУ, 1979, 48 с.; Гржеский Л.М. Управление качеством торгового обслуживания. - М.: Экономика, 1980).

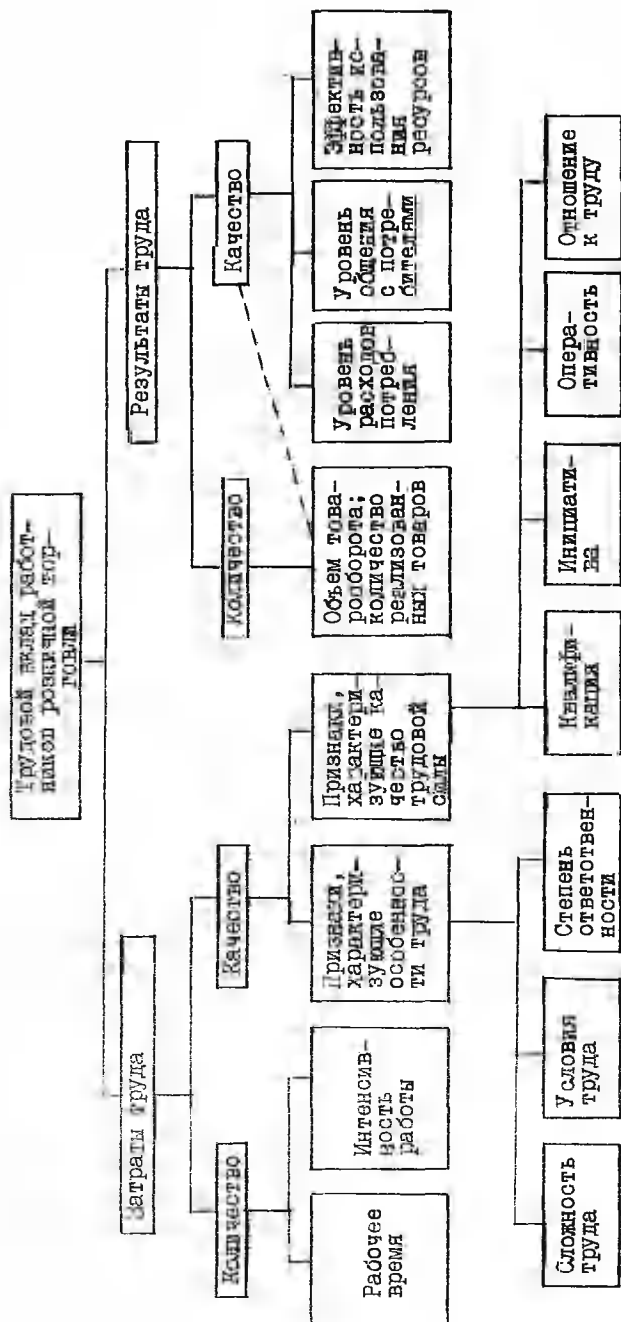


Рис. 1. Трудовой вклад работников розничной торговли.

ENSV TARBIJATE KOOPERATIIVIDE JAOTUSLADUDE TÖÖTAJATE
TÖÖ ORGANISEERIMISE TÄIUSTAMISE AKTUAALSEID PROBLEEME

I. Siimon, J. Sepp, N. Roose

Rahvamajanduse arendamise põhisuundades aastaiks 1981 - 1985 ning ajavahemikuks kuni 1990. aastani on välja toodud kaubanduse arendamise põhisuunad. XI viisaastakul tuleb: "laiendada jaekaubandusvõrku, tugevdada riikliku ja kooperatiivkaubanduse materiaal-tehnilist baasi ning täiendada kaubanduse juhtimise korraldust" /1/.

NLKP XXVI kongressi direktiivid nägid ette riikliku ja kooperatiivkaubanduse kaubakäibe suurenemist 22 - 25 %-ni /2/.

Kooperatiivkaubanduse arendamisel XI viisaastakul nähti ette: "Soodustada igati tarbijaskooperatsiooni edasist arengut ning tema majandusliku initsiatiivi ja aktiivsuse tõusu kaubanduse ja tootlustamise parandamisel maakohdades ning tooraine ja toiduainete ressurside suurendamisel" /3/.

Tarbijate kooperatiivi süsteemis pööratakse tõsiselt tähelepanu kaubanduskeskuste, spetsialiseeritud kaupluste rajamisele ning maa-asulastiku kaubandusvõrgu ratsionaliseerimisele. Tarbijate kooperatiivides on vastu võetud kompleksse ratsionaliseerimise sihtprogrammid, mille lõppeesmärgiks elanikkonna kaubanduslikul teenindamisel on nende tarbimiskulude vähendamine, kaubandusorganisatsioonide tasemel aga töötajate töö ja olemasoleva tehnika efektiivsem kasutamine.

Eesti Tarbijate Kooperatiivide Vabariiklikul Liidul, mis teenindab üle 2/5 meie vabariigi elanikkonnast, oli oma kaubandustegevuse organiseerimiseks 1983. a. 4 rajoonidevahelist hulgikaubanduse baasi ning 25 tarbijate kooperatiivi, nende alluvuses oli ligi 200 kaupade jaotusladu laopinnaga 69,1 tuh. m².

Tarbijate kooperatiivide jaotusladude põhifunktsioonid on järgmised:

- 1) hankijatelt kauba koguseline ja kvaliteediline vastuvõtt;
- 2) jaekaubandusettevõtete varustamine kaupadega;
- 3) normaalkaubavarude säilitamine;
- 4) enamiku puistekaupade jaepakendamise organiseerimine.

Rahvamajanduslikult on äärmiselt oluline, et rahvatarbekaupad saabusid tootjalt tarbijani minimaalse arvu vahetlülide läbimisega. ETKVL-i süsteemis on kauba liikumisteede ratsionaliseerimises palju ära tehtud, mille üheks väljen-

dušvormiks on ETKVL-i juhatuse väljatöötatud ja kinnitatud iga-aastased kaubaliikumise teed üksikute tarbijate kooperasiivide ja kaubagruppide lõikes.

ETKVL-i süsteemi 4 rajoonidevahelise kaubabaasi ja Kingissepa RTK isemajandava kaubabaasi majandustegevus fikseerub süsteemis hulgikäibena. Tarbijate kooperasiivide mitteisemajandavate jaotusladude laokäive ei leia aga praktiliselt mitte mingisugust kajastamist, olgugi et sisuliselt on tegemist hulgikäibega. Ehk teiste sõnadega - jaotusladude laokäive kujutab endast süsteemisest varjatud kaubakäibe lüli. Ülevaate tarbijate kooperasiivide jaotusladude osast jaekäibe kujundamisel ning nende laokäibe mahust annab tabel 1.

T a b e l 1

ETKVL-i süsteemi hulgikäibe ja jaotusladude laokäibe osakaalud jaekäibest (1982. a. II kv. andmeil)

Näitajad	Osakaalud (%)
Hulgikäibe osakaal jaekäibest	55,7
Jaotusladude osakaal jaekäibest	47,8
selest:	
toidukaupade hulgikäibe osakaal jaekäibest	30,0
toidukaupade jaotusladude laokäibe osakaal jaekäibest	62,0
tööstuskaupade hulgikäibe osakaal jaekäibest	84,2
tööstuskaupade jaotusladude laokäibe osakaal jaekäibest	32,1

Tabeli 1 andmetest ilmneb, et tarbijate kooperasiivide jaotusladudel on küllaltki kaalukas osa kooperasiivide jaekäibe formeerimisel ning et nimetatud ladude töötajate töö organiseerimise probleemistik on aktuaalne.

Tarbijate kooperasiivide jaotusladude töötajate töö resultatiivsus sõltub mitmest asjaolust, millest üheks kesksemaks on laotöö mehhaniseerimise tase ning mehhaniseerimise vahendite rakendamise elementaarsed eeldused (autoestakaadid, kaubariitade omavahelised vahed jne.).

ETKVL-i süsteemi hulgilüli on laotöö tehniliselt varustatuselt üks eesrindlikumaid kogu NSV Liidus /4/.

Tarbijate kooperatiivide jaotusladude töö mehhaniseerimise hindamisel eristame kolme astet:

1) laotöö horisontaalne ning vertikaalne mehhaniseeritus (akutõstukid, elektertelferid jne.);

2) laotöö horisontaalne mehhaniseeritus (mitmesuguste konteiner-ratasaluste kasutamine);

3) täielik käsitsitöö.

T a b e l 2

ENSV tarbijate kooperatiivide jaotusladude laotöö mehhaniseerituse tase (1982. a. II kv. seisuga)

Jaotuslaod	Horisontaal- vertikaalne mehhaniseeritus %		Horisontaalne mehhaniseeritus %		Käsitsitöö %	
	ladude arvust	laopind- nast	ladude arvust	laopind- nast	ladude arvust	laopind- nast
Jaotuslaod kokku	32,4	41,3	33,8	38,5	33,8	18,7
sh. toidukaupade jaotuslaod	41,2	50,0	30,1	33,1	28,7	16,9
tööstuskaupade jaotuslaod	16,2	17,2	40,5	53,3	43,3	29,5

Tabeli 2 andmetest nähtub, et tarbijate kooperatiivide jaotusladudes on laotöö mehhaniseerimisega tegeldud tõsiselt, eriti toidukaupade ladudes. Kaupade jaotusladude laotöö mehhaniseerimine on eriti aktuaalne, kuna:

1) ühenimeliste toidukaupade hankepartiide mahukuse tõttu puudub nende jaotatavõtetesse suunamise võimalus, s. t. enamiku toidukaupade tarvis säilivad jaotuslaod ka tulevikus;

2) toidukaupade oma käibekiiruse, füüsilise mahu ning töömahukuse poolest ületavad tunduvalt tööstuskaupu.

Laotöötajate töö efektiivsus sõltub ühelt poolt laotöö mehhaniseeritusest, teiselt poolt aga ka laopindade vastavusest normaalkaubavarudele. Laopindade suuruse üldtunnustatud kriteeriumiks hulgikaubanduses on hoiustatavate kaubavarude 1-le miljonile rublale osanev laopinna suurus, mis on diferentseeritud kaubagrupiti. Tarbijate kooperatiivide jaotusladudes nimetatud kriteeriumit rakendada ei saa, kuna jaotusladude olemasolu või nende puudumine on kooperatiivide sisemine asi.

Ülevaate saamiseks jaotusladude laopindade vastavusest hoiustatavale kaubavarule viisime läbi meie vabariigi tarbijate kooperatiivide jaotusladudes vastavad vaatlused-küsitlused. Jaotusladude kaubaga koormatuse hindamisel võtsime kriteeriumiks laost üksiku kaubapartii kättesaadavuse tunnused. Nimetatud kriteeriumis kajastuvad laotöö organiseerimise aspektis kaks tahku:

1) laopindade piisavus keskmisele säilitatavale kaubavarule;

2) laotöö mehhaniseerimisvahendite rakendamise eeldused.

Tabelis 3 esitatakse jaotusladude kaubaga koormatuse vaatlusandmete tulemused.

T a b e l 3

ENSV tarbijate kooperatiivide jaotusladude grupeerimine
laopindade kaubaga koormatuse tunnuse alusel
(1982. a. II kv. seisuga)

Jaotuslaod	Üksiku kaubapartii kättesaadavus					
	Normaalne		Ajuti raskendatud		Raskesti kättesaadav	
	Ladu- arv	pind- ala %	Ladu- arv	pind- ala %	Ladu- arv	pind- ala %
Jaotuslaod kokku	51,5	50,4	26,3	26,2	22,2	23,4
sh. toidukaupade jaotuslaod	53,6	54,0	28,9	26,3	17,5	19,7
tööstuskaupade jaotuslaod	48,6	44,1	23,0	26,0	28,4	29,9

Tabeli 3 andmetest ilmneb, et enam kui 1/5 jaotusladude arvust ja pindalast ei vasta käesoleval ajal laondatavatele kaubakogustele. Laotöö on aga ajuti raskendatud ladude kaubaga ülekoormatuse tõttu enam kui 1/4 ladudes. Küllaltki paljudes nüüdisaegselt mehhaniseeritud jaotusladudes ei õnnestu laopindade mittevastavuse tõttu laondatavatele kaubavarudele kasutada mehhaniseerimisvahendeid (näiteks Viljandi TK-s, Haapsalu RTK-s). Tarbijate kooperatiivide jaotusladude pindade mittevastavus hoiustatavatele kaubavarudele on täheldatav eelkõige füüsiliselt raskeid kaubagruppe hoiustavates ladudes, nagu toidukaupadest konservide ja jookide laod, tööstuskaupadest majatarvete ja tarbekeemia ning

ehitusmaterjalide ja mööblilad. Nimetatud laotüüpidest enam kui pooltes on raskusi kaubavarude säilitamisega.

Ülalöeldust järeldub, et jaotusladude laotöötajate töö organiseerimise üheks kesksemaks probleemiks jääb ladude materiaalse baasi edasine täiustamine laopindade laiendamise ning laotöö edasise mehhaniseerimise valdkonnas. Jaotusladude töötajate töö organiseerimise täiustamise probleemi teise tahu moodustab töötajate töö efektiivsuse tõstmisega seotud küsimustik.* Nimetatud probleemide ring on paljutahuline, kahjuks seni aga vähe uuritud. Kõige üldisemalt saame laotöötajate töö efektiivsust mõõta teatud aja jooksul ühele töötajale osaneva laokäibe mahuga. Nimetatud tööviljakusenäit on sisuliselt vastuoluline, kuna:

- 1) kaubagrupisiseselt on üksikutel kaupadel väga erinev jaehind;

- 2) kaubagrupisiseselt on erinevatel kaupadel tunduvalt erinev töömaht;

- 3) tarbijate kooperatiivide erinevatel jaotusladudel on erinev kaubastruktuur jne.

Vaatamata nimetatud tööviljakusnäidu vastuolulisusele jääb see siiski ainurakendatavaks.

Meie uuritud ligemale 200 ENSV tarbijate kooperatiivi jaotuslao kaubakäibe struktuuri analüüs 1981 - 1982. a. II kv. andmeil näitab:

- 1) enamikus ladudes on kaubakäibe struktuur enam-vähem stabiilne;

- 2) igas tarbijate kooperatiivis on välja kujunenud oma jaotusladude kaubakäibe struktuur, mis raskendab laotöötajate tööviljakuse võrdlust;

- 3) enamikus tarbijate kooperatiivides rakendatakse väikeladusid, kus töötajate arv on 1 - 3 inimest.

Selleks, et jaotusladude töötajate tööviljakuse näidud oleksid võrreldavad, peavad erinevate tarbijate kooperatiivide jaotuslao oma kaubakäibe struktuurilt olema enam-vähem analoogilised.

Toidukaupade puhul peaksid tarbijate kooperatiivid oma-ma järgmisi laotüüpe:

- 1) külmoistustamist vajava toidu laod;

* Käesoleva uurimuse ülesandeks oli ENSV tarbijate kooperatiivide jaotusladude töötajatele tukitoohinnete välja-tootamine.

- 2) bakaal-kondiitrikaupade laod koos pakketsehhidega;
- 3) joogiladod;

4) toiduladod (tarbijate kooperatiivide täieliku toiduainesortimendiga laod, mis on põhilaokompleksist eraldatud).

Tööstuskaupade puhul on jaotusladude tüpiseerimine aga komplitseeritud, kuna siin avaldavad kaubaladude sortimendi kujunemisele mõju niisugused tegurid nagu tarbijate kooperatiivide lähedus rajoonidevahelisele hulgibaasile, tarbijate kooperatiivides suuremate spetsialiseeritud kaupluste ja kaubanduskeskuste olemasolu jt. tegurid.

Peame otstarbekaks, et rajoonidevaheliste kaubabaaside läheduses asuvatel tarbijate kooperatiividel oleks vaid üks tööstuskaupade jaotusladu, kuhu koondatakse ja laondatakse maa-asulastiku esmatarbekauplustele vajaminev tööstuskaup. Siia gruppi kuuluvad Abja, Keila, Harju jt. tarbijate kooperatiivid.

Teise grupi moodustavad tarbijate kooperatiivid, millete jaotusladusid läbib kuni 1/3 tööstuskaupadest. Siia gruppi kuuluvad Jõgeva, Põltsamaa, Haapsalu, Tapa jt. tarbijate kooperatiivid. Peame otstarbekaks moodustada nendes kooperatiivides 2 jaotusladude põhitüüpi:

- 1) garderoobikaupade ladu;
- 2) kultuuri- ja majapidamiskaupade laod.

Kolmanda grupi moodustavad tarbijate kooperatiivid, millete jaotusladusid läbib enam kui 1/2 tööstuskaupadest. Siia gruppi kuuluvad Viljandi, Valga, Pärna, Kingissepa jt. tarbijate kooperatiivid. Peame otstarbekaks nendes kooperatiivides rakendada 5 jaotusladude põhitüüpi:

- 1) valmisriiete, trikotaaži- ja kangaskaupade ladu;
- 2) jalatsiladu;
- 3) pudukaupade ladu;
- 4) kultuurikaupade laod;
- 5) majapidamistarvete laod.

Ülaltoodud jaotusladude tüpiseerimine on laotöötajate tükitööle üleviimisel üheks kõige esmasemaks eelduseks.

Jaotusladude töötajate töö organiseerimise täiustamise keskseks küsimuseks on laotöötajate töö efektiivsuse tõstmine. Käesoleval ajal rakendatakse tarbijate kooperatiivide jaotusladudes ajapremiaalset töötasustamissüsteemi, mille korral laotöötajate põhitöötasu sõltub vaid ajapalgast ja töötatud ajast, mitte aga konkreetselt tehtud töö resultaadist. Laotöötajate premeerimine on seostatud aga tarbijate

kooperatiivi kui terviku jaekäibeplaani täitmise määraga. Niisugune olukord ei stimuleeri piisavalt tööviljakuse tõstmist ega taga töö järgi jaotamise majandusseaduse järgimist. Meie teostatud jaotusladude töötajate tööviljakuse analüüs näitab, et tööviljakuse tase ühetüübilistes ladudes on väga erinev - 2 - 3-kordsed tööviljakusnäitude vahed on sagedased. Sellest võib järeldada, et mitte kõikides tarbijate kooperatiivide jaotusladudes ei ole tööjõuvajadus õigesti planeeritud või etendavad siin mõju mõned muud tegurid. Võib eeldada, et laotöötajate tööviljakuse tasemele avaldab olulist mõju laotööde mehhaniseeritus ning laopindade piisavus. Kaubandusorganisatsioonile kui tervikule on jaotusladude töö mehhaniseerimise taseme efekt suur, kuid konkreetselt on seda jaotusladude töötajatele raske välja tuua, kuivõrd laotöötajad ise tavaliselt ei tegele laadimis-paigaldustöödega. Õeldu kinnituseks olgu toodud laokäibe mahu, tööviljakuse kaavu ning laotöö mehhaniseerituse omavaheline seos jookide jaotusladudes.

T a b e l 4

Tarbijate kooperatiivide jookide jaotusladude laokäibe ja tööviljakuse vaheline seos

Laod laokäibega tah. rubl.	Laotööde mehhaniseerituse hindade hinnand pallides	Tööviljakuse kasv 1000-rublalise laokäibekasvu juures rublades
alla 1300	1,4	x
1300 - 3000	1,4	3,3
üle 3000	2,4	0,6

Tabeli 4 andmetest ilmneb, et laotööde mehhaniseerituse ning tööviljakuse kasvu vaheline seos ei ole kuigi tunnetatav.

Kui aga vaadelda laotöötajate erinevate tööoperatsioonide osatähtsust üldises tööajafondis, siis torkab silma dokumentatsiooni ja aruandluse vormistamisele kulutatud aja suhteline suurenemine suurema laokäibega ladudes (laokäibegruppides vastavalt 36,3 - 37,4 ja 46,6 %). Sama ilmneb kõikide teiste laotüüpide juures. Seega ei kaasne otseselt kaubaga seotud laotöö mehhaniseerimisega samaväärselt arvestuse ja aruandluse mehhaniseerimist, mis toob kaasa täiendavate töökohtade loomise vajaduse.

Brigaadilise tükitöö rakendamise eesmärkideks on:

- 1) laotöötajate töö efektiivsuse tõetmine;
- 2) laotöötajate huvitatuse kasv oma töö resultaatist;
- 3) tööjõu kokkuvold.

Nagu näitavad meie läbiviidud küsitlus-vaatlusandmed, on 78,4 %-l jaotusladude töötajast 10 - 15-% töövõljakuse kasvu reserv.

Kirjandus

1. Tihhonov, N. NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu põhisuunad aastaks 1981 - 1985 ning ajavahemikuks kuni 1990. aastani. Tln., 1981, lk. 14.
2. Samas, lk. 42.
3. NLKP XXVI kongressi materjalid. Tln., 1981, lk. 207.
4. Vt. ЦЕНТРОСОЮЗ. Центральное бюро технико-экономической информации, серия "Оптовая торговля", М., 1981, вып. I.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ СКЛАДОВ ПОТРЕ- БИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАЦИЙ ЭССР

И. Сиймон, Ю. Сепп, Н. Роозе

Резюме

В данной статье рассматриваются роль и значение распределительных складов в системе товароснабжения потребительских коопераций. Уделяется внимание состоянию материально-технической базы распределительных складов. Из анализа состояния материально-технической базы распределительных складов следует вывод, что общая площадь складов (23,4 %) не соответствует современным требованиям хранения товаров, что складской труд механизирован только в 32,4 % распределительных складов и т.д. С целью повышения эффективности труда работников распределительных складов указывается на необходимость перевода работников складов на сдельную систему оплаты труда.

PIIMA KAUBALISUS JA SEDA MÕJUTAVAD TEGURID

M. Järveots

XI ja XII viisaastaku põhiülesannetes nähakse ette märkimisväärselt suurendada piima kogutoodangut, viies see NSV Liidus vastavalt 97 - 99 milj. tonnini ning 102 - 105 milj. tonnini aastas. Eesti NSV-s on aasta keskmiseks piimatoodanguks ette nähtud 1,2 - 1,3 milj. t XI viisaastakul, XII viisaastakul peab see kasvama veel 9 %. XI viisaastaku kahel esimesel aastal oli tegelik piima kogutoodang milj. t:

	NSV Liidus	Eesti NSV-s
1981. a.	88,9	1,145
1982. a.	90,1	1,116

Kogutoodangu näitajad aga ei kajasta veel tarbimistühe elaniku kohta. Piima kogutoodangu suurendamise põhiliseks eesmärgiks on ikkagi suurendada selle tarbimisfondidesse minevat osa. Piima ja piimasaaduste (üंबरarvestatult piimaks) tarbimine ühe elaniku kohta aastas peaks olema ja tegelikult kujunes järgmiseks (kg):

	NSV Liidus	Eesti NSV-s
Soovitav norm 1990. aastaks	405	502
Tegelikult		
1981. a.	304	459
1982. a.	295	443

Selleks, et saavutada piima kogutoodangu olulist juurdekasvu, on vaja suurendada lehmade aasta keskmist piimatoodangut, viies see XI viisaastaku lõpuks Eesti NSV-s 3900-4000 kilogrammini. NSV Liidus peetakse olemasoleva tõukarja juures täiesti reaalseks viia aasta keskmine piimatoodang lehma kohta 3000 - 3500 kg-ni /4, lk. 67/. Tegelik keskmine piimatoodang lehma kohta aastas oli (kg):

	NSV Liidus	Eesti NSV-s
1981. a.	2095	3594
1982. a.	2118	3515

1982. a. tegelike näitajate järgi jagunesid meie vabariigi kolhoosid ja sovhoosid aasta keskmise piimatoodangu alusel järgmiselt:

Aasta keskmine piimatoodang lehma kohta kg	Sovhoosid			Kolhoosid		
	arv	osatahtsus %-des arvust piima ko- gutoo- dangust		arv	osatahtsus %-des arvust piima ko- gutoo- dangust	
kuni 3000	35	22,7	17,0	19	13,4	10,5
3001 - 3500	79	51,3	53,3	59	41,5	39,1
3501 - 4000	26	16,9	18,0	43	30,3	32,0
üle 4000	14	9,1	11,7	21	14,8	18,4
	154	100	100	142	100	100

Toodud andmetest nähtub, et nende majandite arv, kus keskmine piimatoodang lehma kohta ületab 3500 kg, moodustas 35,1 %. Madal piima väljalüps aasta keskmiselt lehmalt mõjub ühtlasi negatiivselt piima kaubalisusele, sest vasikatele joodetava piima osatahtsus suureneb.

Lehmade arv meie vabariigis näitab viimastel aastatel vähenemise tendentsi (aasta lõpuks) tuh.:

	1975	1980	1981	1982
Kõigis majandikategooriates sh.	330,4	314,1	311,2	308,2
kolhoosides, sovhoosides ning teistes riiklikes majandites	260,6	261,4	259,5	257,2
kolhoosnike, töölise ja teenistujate abimajapidamistes	69,8	52,7	51,7	51,0

Seega on piima kogutoodangu langust mõjutanud nii keskmise piimatoodangu langus kui ka lehmade arvu vähenemine.

Piima kogutoodangu, riikliku kokkuostu ja kaubalisuse kujunemist aastate lõikes iseloomustab tabel 1. Toodud andmete põhjal on näha, et kõige kõrgem piima kogutoodang ENSV-s oli 1975. a.

Piima kaubalisus on Eesti NSV majandites küllalt madal. Põhiline osa sisetarbeks minevast piimast läheb söödaks. Söödaks mineva piima osatahtsus on meie vabariigi sovhoosides viimastel aastatel suurenenud. 1980. aastal kulutati söödaks 8 %, 1981. a. 9,1 % ja 1982. a. juba 10,7 % piimast. Kuna alates käesolevast viisaastakust realiseerivad majandi territooriumil asuvad loomapidajad oma toodangu ülejäägid majandite kaudu, siis näitavad mõningad andmed, et piima kaubalisus ületab 100 protsenti. Üldkokkuvõttes aga selles osas, mis läheb elanikkonna tarbimisfondi, olulisi muudatusi toimunud pole.

1981. a. moodustas piima kogutoodang kolhoosides, sovhoosides ja teistes riiklikes majandites 918 tuh. t, 1982. a. - 891,2 tuh. t naturaalkaalus. Seega moodustas 1982. a. iga realiseerimata jäänud 1 % piima 8912 t, ehk 5,9 kg piima vabariigi ühe elaniku kohta.

Nii nagu on erinevused piima tootmisel majandite ja rajoonide kaupa, nii on erinevused ka piima kaubalisuses. 1982. a. andmetel kujunes piima kaubalisus kolmel naabruses asuval rajoonil järgmiseks:

	Naturaalkaalu alusel %-des	Baasilise piima alusel %-des
Jõgeva raj.	88,4	92,2
Põlva raj.	90,5	94,3
Tartu raj.	88,1	91,7

Põlva rajoonis joodeti ühele vasikale 1982. a. 279 kg piima, Tartu rajoonis aga 329 kg. Plaani kohaselt tulnuks Tartu rajooni majandites joota keskmiselt 214 kg. 1981. a. joodeti Tartu rajooni majandites ühele vasikale keskmiselt 274 kg piima. Samas on rajooni majandites joodetud piima kogused küllalt suured, varieerudes 1981. a. 133 kg-st kuni 494 kilogrammini.

Toodud näidete põhjal võib järeldada, et meie vabariigi majandites on reserve piima kaubalisuse suurendamiseks. Esmane reserv peitub selles, et pidada kinni planeeritavast vasikatele joodetava piima kogusest. Teine reserv on täispiimaasendaja osatähtsuse suurendamises. Käesoleval ajal ei ole selle tootmine nõutaval tasemel. Täispiimaasendaja tootmise suurendamine võimaldab vähendada piima jootmist noorkarjale 8 %-ni, mis omakorda suurendab piima tarbimist toiduna NSV Liidus tervikuna 6 - 8 % võrra /4, lk. 75/. Täispiimaasendaja toodangu suurendamine võimaldab oluliselt vähendada ebaühtlust piimatoodangu saabumisel tarbimissfääri ja suurendada toiduainete varusid nendel kuudel, mil piimatoodang on kõige madalam.

Toitlustusprogrammist lähtudes on tähtis, et sellise toiduks vajaliku väga väärtusliku toiduaine, nagu seda on piim, edaspidine kasutamine oleks ratsionaalne. Eesti NSV-s on piimatööstuse toodang võrreldes 1960. aastaga muutunud kõigi toodete osas suurenemise suunas. Samas on muutumise osas olulisi erinevusi (tabel 2).

Peale tabelis esitatud toodete on 1982. a. võrreldes 1960. a-ga peaaegu kahekordistunud rõõsakoore toodang ning

Piima kogutoodangu, riikliku kogumatu ja kaubaliseuse näitajad

Eesti NSV-s /2, lk. 93, 98, 111, 167/

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1982. a., võrreldes 1960. a. %
Kõikides majandustegooriates								
piima kogutoodang tuh. t	856,6	954,8	1024,6	1181,4	1169,7	1145,6	1116,1	130,3
riiklik kogumatu tuh. t	556	737,5	839,6	1080,9	1097,5	1076,1	1024,7	184,3
piima kaubaliseus %	64,9	86	81,9	91,5	93,8	93,9	91,8	
Kolhoosnike, tööliste ja teenistujate abimajapidamises								
piima kogutoodangust %	44,5	35,4	31	24,4	19,4	19,9	20,2	
kogu piima riiklikust								
kogumast %	29,2	22,5	22,4	20,4	18	15,8	...	
Piima tarbimine ühe elaniku kohta kg	406	410	420	442	453	459	443	109,1

viiekordistunud hapukoore toodang, jäätist toodetakse ligemale neli korda rohkem ning rasvast kohupiima kaks korda rohkem /2/.

T a b e l 2

Piimasaaduste tootmise dünaamika protsentides¹

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982
Või	100	125,6	125,6	162,8	176,7	169,8	170,3
Juust (rasvane)	100	150	278,1	334,4	459,4	400	378,1
Täispiimatooted (üंबरarvestatult piimaks)	100	129,9	169,9	223	220,9	230,9	205,8
sh. naturaalkaalus							
piim	100	134,7	162,2	204,2	220,7	220,2	215,3
kefiir	100	154,7	181,3	243,8	270,3	270,3	273,4

¹ Eesti NSV rahvamajandus 1982. aastal: Statistika aastaraamat, Tln.: Eesti Raamat, 1983, lk. 61 - 62.

Kokkuvõttes tuleb märkida, et piima kaubalisuse suurenemiseks on olemas reserve, kuid kõige suuremad reservid peituvad eelkõige piima kogutoodangu suurendamises. Viimase suurenemisel tõuseb piima kaubaline osa ja kaubalisus. Reserve on ka tootmissfäärist väljuva piima ja piimasaaduste teel tarbijani. Kaugeltki ei ole veel tagatud tootmissfäärast väljunud piima kadudeta ja kõige ratsionaalsem töötlemine ning müük.

Kirjandus

1. NSV Liidu majandusliku ja sotsiaalse arengu põhisuunad aastaks 1981 - 1985 ning ajavahemikuks kuni 1990. aastani. Tln., 1981.
2. Eesti NSV rahvamajandus 1982. aastal. Statistika aastaraamat. Tln., 1983.
3. Põllumehe teatmik 1982. Tln., 1982.
4. Продовольственный комплекс страны / Под рук. Можина В.П. М., 1983.

ТОВАРНОСТЬ МОЛОКА И ФАКТОРЫ, ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

М. Ярвеотс

Р е з ю м е

В статье анализируется фактическое состояние по производству и товарности молока в Эстонской ССР. Приводятся некоторые факторы, влияющие на товарность молока, которая могла бы быть гораздо выше. Имеются еще резервы для увеличения товарности молока, но самый большой резерв заключается в увеличении его валового производства.

ГОСУДАРСТВО: СОБСТВЕННИК И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
(об основных чертах хозяйственной деятельности
государства в Финляндии)

М. Каас

Характерной чертой современного этапа развития буржуазного общества является дальнейшее обострение политических и социальных конфликтов. Усиливающееся несоответствие интересов монополистического капитала требованиям воспроизводства общественного капитала во всех его сферах порождает всеобъемлющий кризис капиталистических производственных отношений. При этом не только создается угроза интересам капитала, но и растет социальное недовольство масс, подрывающее основы господства монополистической буржуазии.

В этом плане государственная собственность, основанное на ней государственное предпринимательство, а также государственное регулирование экономики являются формами приспособления современного империализма к изменившимся экономическим и социально-политическим условиям общественного воспроизводства в странах капитала.

Однако циклическое развитие капиталистической экономики в 70-е — начале 80-х годов подтверждает правильность вывода об обреченности политики приспособления, о ее неизбежном, в конечном счете, провале. Дело не ограничивается кризисными падениями производства: расстроился весь механизм капиталистической экономики. Невиданные масштабы приобрела инфляция. Острейшей социальной проблемой стала массовая безработица.

Стремясь ослабить накал социальных антагонизмов, монополистическая буржуазия предпринимает настойчивые попытки модифицировать формы отношений собственности на средства производства, максимально приспособить эти отношения к объективным потребностям современного расширенного капиталистического воспроизводства.

В этой адаптации капиталистического способа производства к новой обстановке в мире решающую роль играют многообразные формы и методы государственно-монополистического вмешательства в развитие экономики. В сложном комплексе меро-

приятый такого рода важное место занимает огосударствление различных секторов народного хозяйства, в первую очередь в сфере производственной и социальной инфраструктуры — комплексе отраслей, создающих общие условия функционирования всего общественного капитала. При известных, критических для господства монополий, условиях огосударствление распространяется и на высокоприбыльные предприятия обрабатывающей промышленности, обычно наиболее охраняемые от "постороннего вторжения".

Капитал, функционирующий как обобщественная государственно-монополистическая собственность, может, в отличие от частнопредпринимательского капитала, довольствоваться пониженной нормой прибыли, а на отдельных этапах, как показывают факты, идет и на прямой убыток в целях поддержания нормы прибыли в частнопредпринимательском секторе.

Рассматривая государственно-монополистический капитализм как объективное выражение высокой степени обобществления производства в условиях капитализма, как полную материальную подготовку социализма, марксисты-ленинцы всегда отдавали себе отчет в том, что государственная собственность при капитализме не меняет характера производственных отношений и остается источником капиталистической эксплуатации. Марксизм-ленинизм при оценке этих процессов, вопреки апологетике современного капитализма, исходит из того, что в целом вся система государственно-монополистического хозяйства, равно как и его важная составная часть — государственная собственность, отражает неспособность современного капитализма к стихийному преодолению внутренне присущих этому строю противоречий.

Однако нельзя ограничиваться только этим аспектом проблемы. Как показывает практика, государственное предпринимательство на современном этапе стало важным фактором развития экономики мирохозяйственных связей развитых капиталистических стран, фактором прогрессивных структурных сдвигов в производстве, внешней торговле и сфере услуг.

В результате национализации и других форм огосударствления государственная собственность в послевоенное время стала органической составной частью системы современного капитализма, выполняя для последней ряд жизненно важных функций в экономической, военной и финансовой областях.

Огосударствление, т.е. переход на полную или частичную собственность государства отдельных предприятий и целых от-

раслей хозяйства, или развитие государственного предпринимательства — весьма активное направление во Франции, Англии, Италии, ФРГ, Австрии. Основные государственные предприятия сконцентрированы здесь в ключевых отраслях экономики (банковское дело, энергетика, металлургия, транспорт и т.д.), некоторые из этих отраслей полностью или большей частью национализированы. На национализированных предприятиях занято от 14 до 21 % всех рабочих и служащих отдельных стран. Доля государства в национальных производственных капиталовложениях составляет во Франции 33 %, в Италии 30 %, в Великобритании 29 %, в ФРГ 21 %¹.

В малых промышленно развитых капиталистических странах в целом государственное предпринимательство не приобрело широких масштабов (на государственный сектор приходится всего 6–7 % занятых в экономике). Здесь в руках государства находятся, как правило, лишь средства связи и коммуникации, а также центральные эмиссионные банки. Исключение составляет Австрия с высоким удельным весом государственной экономики, а Финляндия занимает промежуточное положение между этими двумя группами стран. Доля государственного сектора в национальных производственных инвестициях Финляндии колеблется около 30 %, в то время как число занятых на государственных предприятиях составляет менее 4 % от общей численности занятых в экономике страны².

Такое положение отражает специфику государственного предпринимательства Финляндии и во многом объясняется особенностями послевоенного экономического развития страны. В послевоенные годы во многом благодаря сотрудничеству с СССР открылись широкие возможности улучшения общехозяйственной конъюнктуры, отраслевой и региональной структуры экономики, повышения занятости, улучшения использования природных и трудовых ресурсов. Процесс послевоенной индустриализации охватывал развитие таких современных отраслей промышленности, как металлургия, машиностроение, транспорт, энергетика. В борьбе по преодолению монокультурности в экономике активная роль принадлежала финскому государству как инвестору и собственнику. Аккумулируя через бюджет значительные финансовые средства, государство вкладывало их в развитие особых капиталоемких и наукоемких отраслей, которые были менее при-

¹ С а л ь н и к о в С. Западная Европа. Л., 1975, с. 29.

² Valtion Yhtiöt 1979. Helsinki, 1980.

влекательны для частного капитала. В настоящее время в государственном секторе Финляндии не практикуется поддержка малорентабельных и убыточных отраслей промышленности. Он занимает передовые позиции в отраслях, определяющих международную специализацию страны и научно-технический прогресс. За последние 2-3 года заметно обозначилась тенденция свертывания государственного предпринимательства в отраслях, не являющихся специализацией Финляндии: в 1980-1981 гг. была прекращена деятельность двух государственных фирм в области электроники, сократилось производство и число занятых на единственном государственном предприятии текстильной промышленности.

Государственное предпринимательство в Финляндии является важнейшим средством государственно-монополистического вмешательства в экономику. Другая характерная черта ГМК^I Финляндии — отсутствие тенденции к милитаризации экономики. Слабая связь со звеньями международного ГМК является следствием нейтралитета во внешней политике. Для ГМК Финляндии характерна также второстепенная роль антикризисных кредитных и бюджетных мероприятий и программирования экономики.

Большое значение в развитии как экономики страны в целом, так и ее государственного сектора играют торгово-экономические связи Финляндии с Советским Союзом. Активная роль в их развитии принадлежит, в частности, торгово-политической деятельности финского государства. Отношения между нашими странами строятся на межправительственной основе, опираются на пятилетние торговые соглашения и долгосрочные перспективные программы сотрудничества, разработка которых осуществляется в рамках Постоянной Межправительственной советско-финляндской комиссии по экономическому сотрудничеству. Товарооборот между СССР и Финляндией неуклонно растет. Расширяется спектр форм торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, развивается производственная кооперация. С учетом этого можно предположить, что межправительственные (межгосударственные) контакты по вопросам экономического сотрудничества и деятельность соответствующих государственных и межгосударственных органов будут в перспективе углубляться и распространяться на новые сферы, например, планирование производства и прогнозирование. Экономическая деятельность финского государства играет все большую роль в системе советско-финляндского торгово-экономического сотрудничества,

^I Государственно-монополистический капитализм

поэтому актуальным является рассмотрение различных аспектов этой деятельности, выявление их особенностей и определение тенденций развития.

1. Место государственного предпринимательства в системе мер государственного-монополистического регулирования экономики Финляндии

В условиях усиливающейся интернационализации хозяйственной жизни основной задачей буржуазного государства в экономической области становится обеспечение для своего национального капитала оптимальных условий функционирования. К этой цели направлена вся система мер государственного-монополистического регулирования экономики, важным элементом которой является государственное предпринимательство.

Вмешательство государства в экономическую жизнь страны осуществляется в Финляндии главным образом по следующим направлениям:

- государственная собственность;
- государственное предпринимательство (ведение коммерческой деятельности);
- налогово-бюджетная система;
- торговая политика.

Как правило, государственная собственность и государственное предпринимательство в Финляндии на практике сливаются, т.е. последнее основано на владении государством большей частью акций предприятий или фирм. Однако Государственные железные дороги Финляндии или Почтовое и Телеграфное ведомство являются примером иного рода. Это - бюджетные организации. Здесь собственность не связана с коммерческой деятельностью, т.е. не преследует цели извлечения прибыли. Перед государственным учреждением такого типа ставится задача самоокупаемости (бесприбыльного покрытия расходов доходами). В то же время известно, что Государственные железные дороги Финляндии уже много лет работают убыточно и эти убытки берет на себя государство, покрывая их из бюджета. В этом случае государственная собственность в Финляндии является "амортизатором" экономики, как и национализация малоприбыльных или убыточных отраслей в крупных западных странах.

Для Финляндии, однако, такая "благотворительная" деятельность государства ограничена. Критерием деятельности всех без исключения государственных предприятий (а/о) служит

экономическая рентабельность, а большинства государственных учреждений, ведущих хозяйственную деятельность, — полная самоокупаемость. Убыточные предприятия, как правило, не берутся на поруки — они либо прекращают свою деятельность, либо реорганизовываются. В любом случае функционирование государственного сектора в Финляндии является для частного предпринимательства хорошей опорой и источником увеличения доходов, хотя масштабы этой поддержки намного скромнее, чем в крупных капиталистических странах Западной Европы.

Государственное предпринимательство будет более подробно рассматриваться ниже. Остановимся на других "стратегических" направлениях экономической деятельности государства в Финляндии.

Огромная роль в развитии внутренних и внешних экономических отношений страны принадлежит экономической политике государства.

Одной из основных проблем внутренней экономической политики Финляндии является региональное развитие. Большинство промышленных предприятий сконцентрировано и продолжает концентрироваться на юге и юго-западе страны. Государство оказывает финансовую поддержку частным фирмам, ведущим деятельность в северных и северо-восточных районах, стремясь таким образом привлечь капитал в те части страны, где наиболее высок уровень безработицы и низка степень индустриализации. Государство, однако, не приобретает акции этих фирм: миноритарное участие в акционерном капитале противоречит принципам государственного предпринимательства в Финляндии. Государственная помощь может касаться только узких категорий фирм (например, как в приведенном случае). Всеобъемлющей системы государственной помощи частным фирмам страны не существует. Такое условие внесено, в частности, в Соглашение о зоне свободной торговли промышленными товарами между Финляндией и ЕЭС.

В области внутриэкономических отношений регулирующие функции государства осуществляются прежде всего посредством налоговой и бюджетной политики — важного элемента экономической политики.

В перераспределительной функции государственного бюджета реализуются на практике также цели экономической политики, как развитие промышленности в отсталых районах, создание новых предприятий с государственным капиталом в особо важных для экономики отраслях, финансирование некоммерческих звень-

ев общественного сектора, в т.ч. научно-исследовательских, учебных, культурных учреждений. Через систему налогообложения в сочетании с мерами кредитной политики государство активно воздействует на формирование межотраслевых пропорций, состав функционирующего капитала (крупный, средний, мелкий), территориальную производственную структуру и т.д. Через государственный бюджет в Финляндии перераспределяется 1/3 национального дохода¹.

Налогово-бюджетная система регулирует не только внутреннее, но и внешние экономические отношения. В Финляндии налогово-бюджетная политика в области внешней торговли ведется, главным образом, по следующим направлениям.

1. Финансирование мероприятий по расширению экспорта (таких, как маркетинг, проникновение на новые рынки, расширение заграничной сбытовой сети, ссуды в виде займов на расходы по разработке конкурентных предложений фирмами, участвующими в зарубежных проектах и т.д.).

2. Введение импортных пошлин с целью ограничения импорта и защиты отечественных производителей.

3. Финансовая помощь организациям, содействующим развитию внешней торговли (в их числе Финско-Советская торговая палата, Финско-Шведская торговая палата, а/о "Карелия Экспорт" и др.).

4. Финансовая помощь Союзу внешней торговли Финляндии.

5. Финансовая помощь малым и средним фирмам для оплаты дополнительного штата экспортных отделов.

6. Переводы в фонды экспорта и импорта (страхование от рисков по экспортно-импортным операциям).

7. Займы через а/о "Финский Экспортный Кредит" ("Суомен Виентилуотто").

Ведущую роль в области государственного регулирования внешнеэкономических отношений Финляндии играет торговая политика государства. Она определяет состояние мирохозяйственных связей, степень участия страны в международном разделении труда, участие в международных экономических организациях и блоках, наличие торговых и таможенных соглашений, условия экспорта и импорта, таможенный режим, направления внешнеторговых связей и т.д.

На современном этапе основным направлением торговой политики финского государства является преимущественное развитие экспортных отраслей и углубление международной специа-

¹ Проект Государственного Бюджета на 1980 г. Хельсинки, 1980.

лизации страны на мировом рынке. Особенно большое значение придается сейчас в Финляндии именно специализации. Малые страны испытывают острую конкуренцию со стороны крупных промышленных держав на мировом рынке из-за более высокого уровня издержек производства и ограниченности ресурсов. Единственный путь избежать или ослабить эту конкуренцию — занять ключевые позиции в одной-двух узких областях, не получивших еще широкого развития в других странах. Примером может служить судостроение. Как известно, 70-е годы были для этой отрасли в целом неблагоприятными, портфели заказов у крупнейших мировых производителей — Японии, Норвегии, ФРГ, Швеции — были не полными, одна за другой закрывались верфи. Финляндия также принадлежала к числу крупнейших экспортеров судов, но здесь положение было иным. Ведущие судостроительные фирмы страны — "Раума Репола", "Валмет" и "Вяртсиля" — отказались от производства судов общего назначения и танкеров, которые и теперь с трудом продают со скидкой Япония, Южная Корея и некоторые другие экспортеры. Узкой областью специализации фирмы "Раума Репола" стали платформы для бурения нефтяных скважин в открытом море. Продукция соответствует высшим мировым достижениям и успешно конкурирует на мировом рынке. Государственное предприятие "Валмет" переключилось на строительство узкоспециализированных судов для арктических условий, специальных океанских контейнеровозов системы "PO-PO", лихтеровозов в комплекте с баржами, плавучих общежитий, судов "река-море". Модернизация водного транспорта, новые открытия морских месторождений нефти, насущная потребность освоения и развития северных районов позволят отрасли в целом расширять производство и сохранять международную конкурентоспособность.

2. История развития финского государственного предпринимательства

"Основными" государственными предприятиями являются лишь те, более половины акций которых принадлежит непосредственно государству. В настоящее время в Финляндии действует более 30 основных государственных предприятий, из них 11 — в производственной сфере, к которым можно добавить а/о "Алко", осуществляющее государственную монополию на производство и торговлю спиртными напитками и имеющее особое положение в ряду государственных фирм. Видное место среди государственных

ных предприятий занимает и национальная авиакомпания "Финнейр".

Первое финское государственное предприятие возникло в 1918 г., когда государство приобрело большинство акций обществ "Гутсайт" и "Торнатор" с тем, чтобы вернуть в национальное владение значительную часть гидроэнергетических и лесных ресурсов юго-восточной Финляндии. Таким образом, а/о "Энсо Гутсайт" — старейшее государственное предприятие Финляндии.

Участие государства в разработке рудных месторождений Оутокумму началось в 20-е годы, когда у частных предпринимателей не было достаточных средств для их нормальной эксплуатации. В форме акционерного общества эта деятельность была организована с 1932 г. А/о "Вейтсилуото" было создано для развития деревообработки в северных районах Финляндии. Целью создания акционерных обществ "Государственные сернокислотные и суперфосфатные заводы" (позднее а/о "Риккихапхо") и а/о "Тюппи", из которых выросло теперешнее а/о "Кемира", было содействие развитию сельского хозяйства путем достижения самообеспечиваемости минеральными удобрениями. А/о "Валмет" было организовано после второй мировой войны, когда возникла необходимость перестройки военной промышленности для нужд мирного времени. Фирмы "Несте" и "Ваутаруукки" были созданы в 50-60-е годы с целью развития в стране промышленности группы "А" и собственной вторичной нефтепереработки и достижения независимости от иностранных поставщиков. Государство участвовало в создании а/о "Иматранвойма" и а/о "Кемийоки", ввиду большой капиталоемкости строительства и необходимости национального энергетического хозяйства.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что государство участвует в производственной деятельности главным образом тогда, когда данная область является непривлекательной для частной промышленности ввиду большой капиталоемкости, повышенных рисков, невозможности привлечь достаточные средства, и, в то же время, когда необходимость разработки природных ресурсов и развития промышленности требуют принятия мер.

Одно время также важной была идея охраны национальных богатств (лесов, минеральных ископаемых, гидроэнергии) от притока иностранного капитала из Скандинавии.

Должно ли государственное предприятие приносить прибыль? Официальная точка зрения на этот счет состоит в том, что государственные предприятия должны быть экономически

рентабельными, но государство вкладывает в них капитал не в целях извлечения максимальной прибыли, а для содействия промышленному развитию страны, совершенствования макроструктуры народного хозяйства, увеличения занятости, решения проблем регионального развития. В соответствии с официальным мнением, государственное а/о не должно в обязательном порядке вкладывать в казну дополнительные суммы. Поэтому государство может себе позволить инвестировать в те отрасли или области, в которых норма прибыли чрезвычайно низка и куда частный предприниматель инвестировать не решится.

При решении вопроса о форме организации хозяйственной деятельности государственного капитала применяется двойственный принцип: если в основе лежит критерий коммерческой рентабельности, организационной формой становится акционерное общество (государственное предприятие); если же в основе лежит любой другой критерий, то деятельность организуется в форме государственного хозяйственного учреждения (как Государственные железные дороги, почта и телеграф и т.д.). К последним не предъявляются требования рентабельности, а лишь самоокупаемости (погашения собственных издержек).

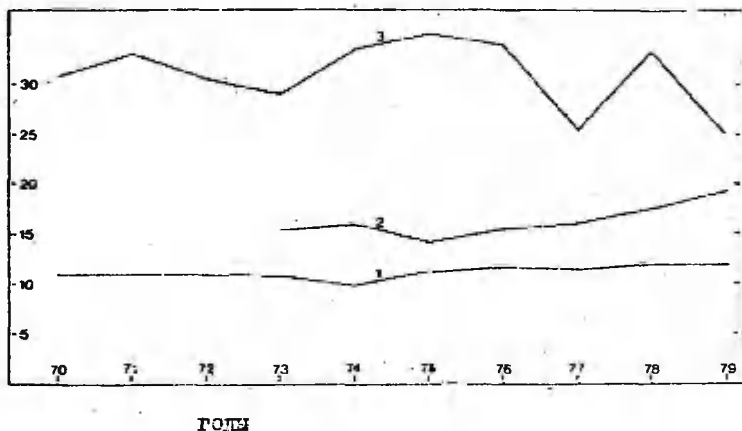
Если то или иное предприятие (независимо от формы собственности) играет важную роль в экономике страны и оказывается на грани банкротства или в кризисном положении, государство, как правило, стремится спасти его, ибо имеет в своем распоряжении относительно большие капитальные средства.

Государства в Финляндии непосредственно не владеет сбытовыми, внешнеторговыми, страховыми, экспедиторскими и обслуживающими фирмами, но основные государственные предприятия имеют доли в акциях таких фирм, либо дочерние фирмы в этих областях. Кроме того, большинство крупных государственных предприятий имеет сбытовые филиалы за рубежом, которые и ведут экспортную деятельность.

По своей организационной структуре, как и по правовому статусу, государственные фирмы практически не отличаются от частных. Они обладают полной хозяйственной самостоятельностью, сами избирают свое руководство и решают оперативные проблемы. Принципы установления цен и оплаты труда на государственных предприятиях те же, что и на частных; они также входят в союзы предпринимателей (Центральный Союз предпринимателей Финляндии + входящие в него отраслевые союзы). Каждое а/о самостоятельно устанавливает критерий рентабельности и решает, в каких масштабах, на каких условиях и с какими странами оно ведет внешнюю торговлю.

3. Государственные предприятия в хозяйственной жизни Финляндии

Роль государственных предприятий в народном хозяйстве Финляндии и особенно в промышленности значительна. Из числа занятых в промышленности каждый восьмой работает на государственном предприятии. На этих предприятиях производится свыше 15 % валовой промышленной продукции и на них приходится свыше четверти всех инвестиций в промышленность (см. схему). В 70-е годы значение государственного сектора в промышленности сохранялось почти на неизменном уровне, колебаниям подвергалась лишь инвестиционная деятельность. В 70-е годы доля государственных предприятий в инвестициях в постоянный капитал составляла в среднем 30 %.



Доля (%) государственных промышленных предприятий в численности занятых в промышленности (1), выпуске промышленной продукции (2), производственных инвестициях (3) ¹.

На фоне активной инвестиционной и производственной деятельности доля государственных предприятий в общем числе занятых в промышленности сравнительно низка — около 12 %. Это указывает на капиталоемкость предприятий, выражающуюся в том, что размер капиталовложений в расчете на одно рабочее место — выше среднего уровня. Причина капиталоемкости в том, что государственные промышленные предприятия действуют прежде всего в отраслях тяжелой промышленности: энергетике, добыче

¹ Valtion Yhtiöt 1979. Helsinki, 1980.

полезных ископаемых, металлургии и деревообработке.

Однако необходимо подчеркнуть, что если удельный вес государственного сектора в инфраструктуре (транспорте, сфере обслуживания и т.д.) достаточно точно отражает его место в этой сфере народного хозяйства, то удельный вес государственного сектора в промышленности вообще далеко не отражает той роли, которую он играет в промышленном производстве. Дело в том, что статистика включает в общий объем производства данные по всем предприятиям, от самых мелких до крупнейших. Но государственная собственность и государственное участие охватывает, за редким исключением, именно крупнейшие и крупные предприятия. Поэтому, чтобы правильно определить роль государства, необходимо выявить его удельный вес не во всей промышленности в целом, а только в крупном производстве. Критерий "крупного предприятия" в условиях Финляндии - вопрос спорный. Чаще всего публикуются списки 100 или 200 крупнейших фирм страны, в которых расхождения между первыми и последними очень значительны. Ограничимся анализом группы фирм с оборотом свыше 1 млрд. фmk. В 1979 г. из 27 фирм- "миллиардеров" 8 были государственными предприятиями. Если сравнить суммарные обороты государственных фирм и всей группы в целом, то на долю первых придется 31 %, т.е. почти треть. В мелкой промышленности государственный капитал практически полностью отсутствует. Финские специалисты оперируют таким понятием как "синтетический" показатель доли государства в промышленности, учитывающий объем производства, обороты, инвестиции и т.д. Он в настоящее время составляет примерно 1/5.

Наиболее наглядно значение государственного сектора в экономике выражается в доле государственных предприятий в производстве отдельных отраслей.

Финское государство осуществляет монополию на импорт, производство и продажу алкогольных напитков, полностью контролирует железнодорожный и воздушный транспорт, является на практике монопольным импортером нефти и нефтепродуктов, занимает ключевые позиции в производстве атомной энергии, нефтепереработке и гидроэнергетике.

Хотя в отраслях международной специализации Финляндии - металлургии и машиностроении, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и химии - государство не занимает монопольных позиций, отдельные государственные предприятия являются ведущими в этих отраслях. Так, металлурги-

ческий комбинат а/о "Раутаруукки" обеспечивает примерно 60 % производства стали и чугуна в Финляндии, доля машин для лесной промышленности и тракторов фирмы "Валмет" на рынке Финляндии составляет соответственно 32 % и 25 %, на государственных фирмах "Энсо Гуйцайт" и "Вейтсилуото" производится 11 % пиломатериалов, 29 % целлюлозы и 26 % бумаги и картона от общего производства в Финляндии; а/о "Кемира" производит почти 100 % серной кислоты и аммиака¹.

Важным звеном в энергетической системе страны является АЭС "Ловиза" (1 и 2 очереди), принадлежащая государственно-му а/о "Иматран Войма": ее проектная мощность обеспечивает около 1/5 потребностей Финляндии в электроэнергии.

Тогда как самой старой сферой приложения государственного капитала в Финляндии является лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, и первым государственным предприятием было а/о "Энсо Гуйцайт", самая "молодая" отрасль государственного предпринимательства в этой стране — текстильная промышленность: именно здесь было создано последнее государственное предприятие — а/о "Валвилла". Впервые государственный капитал был вложен в легкую промышленность.

Подводя итоги сказанного, отметим, что для Финляндии в качестве специфических черт государственного предпринимательства можно выделить следующие:

1. Высокий удельный вес государственного предпринимательства в крупном и капиталоемком производстве, в отраслях международной специализации и практическое его отсутствие в мелкой промышленности.

2. Ключевые позиции большинства государственных предприятий в соответствующих отраслях.

3. Высокая степень зависимости государственных предприятий от внешнего рынка ввиду крупных масштабов производства и ограниченности внутреннего спроса, а также необходимости импорта сырья.

4. Одинаковые правовые и финансовые основы деятельности государственных и частных фирм.

5. Экономическая рентабельность — основной критерий деятельности государственного предприятия в форме акционерного общества. При этом, однако, важную роль играют аспекты социального, регионального развития и совершенствования производственной структуры.

6. Государственный капитал, функционирующий в малопри-

¹ Подсчитано по данным 1977 года по "Suomen Tilastollinen Vuosikirja 1979".

быльных непроизводственных сферах, имеющих общегосударственное значение (почта, телеграф, железнодорожный транспорт, сбор и публикация статистической информации и др.), организуется в форме государственных хозяйственных учреждений, действующих на бюджетной основе по принципу бесприбыльного покрытия издержек. Допускается убыточная деятельность.

В развитии финского государственного предпринимательства за последние годы прослеживается тенденция свертывания деятельности в отраслях, не связанных с международной специализацией Финляндии. Одновременно крупные государственные фирмы, действующие в экспортных отраслях, усиливают производственную специализацию, стремясь достичь доминирующего положения на внутреннем и внешнем рынках по одному или нескольким видам продукции.

Особо важную роль в поддержании конкурентоспособности финской государственной промышленности играет торговля с Советским Союзом. Емкий и устойчивый советский рынок позволяет с каждым годом расширять экспорт финских судов, промышленного и подъемно-транспортного оборудования, бумаги, удобрений, то есть продукции именно тех отраслей, где удельный вес государственного предпринимательства наиболее значителен. Одновременно стабильный, гарантированный долгосрочными торговыми соглашениями импорт основных видов промышленного сырья (нефти, газа, руд черных и цветных металлов, круглого леса и др.) из Советского Союза смягчает воздействие на финскую промышленность конъюнктурных колебаний мирового рынка сырья и топлива. Даже в периоды экономического спада степень загрузки производственных мощностей крупных государственных предприятий Финляндии относительно высока, а сокращение производства меньше, чем в большинстве капиталистических стран Европы.

Советский Союз со своей стороны готов всемерно расширять взаимовыгодные торгово-экономические отношения с Финляндией, ставя их примером воплощения принципов мирного сосуществования между государствами с различным социально-экономическим строем. Это неоднократно подчеркивалось в документах съездов Коммунистической партии Советского Союза, советско-финляндских коммюнике, материалах межправительственной Комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. На повестке дня теперь стоят вопросы совершенствования сложившихся и поиска новых форм сотрудничества между нашими странами в области торговли, промышленности, науки, культуры. Государству Финляндии и его учреждениям в этом, без сомнения, может принадлежать значительная активная роль.

С о д е р ж а н и е

<u>В. Кринал.</u> Некоторые вопросы развития внешней торговли в странах СЭВ	3
<u>М. Мерилай.</u> Некоторые тенденции развития товарных запасов в XI пятилетке в Эстонской ССР	15
<u>A. Siimon.</u> Hulgikaubanduse efektiivsuse probleemid	18
<u>А. Сиймон.</u> Проблемы эффективности оптовой торговли. Резюме	27
<u>M. Miljan.</u> Mõningaid kaubanduse organiseerimise probleeme seoses uute toodetega	29
<u>М. Мильян.</u> Некоторые проблемы организации торговли в связи с новой продукцией. Резюме	36
<u>Э. Кольк, Т. Мауринг.</u> Современные методы продажи товаров	37
<u>J. Pikk.</u> Sõiduautode komisjonikaubandus Eesti NSV-s	42
<u>Я. Пикк.</u> Комиссионная торговля легковыми автомобилями в Эстонской ССР. Резюме	49
<u>Т. Паас.</u> Прогнозирование территориального развития розничной торговли в Эстонской ССР	50
<u>H. Lindre.</u> Linna jaekaubandusvõrgu arendamine ja paigutus	55
<u>Х. Линдре.</u> Развитие и размещение городской торговой сети. Резюме.	63
<u>E. Kaitse.</u> Revisjoni ja kontrolli osa kaubandusorganisatsiooni finantsolukorra tugevdamisel ..	64
<u>Э. Кайтса.</u> Роль ревизии и контроля в укреплении финансового положения торговой организации. Резюме	67
<u>J. Sepp.</u> Jaekäibe arengu materiaalsest stimuleerimisest	68
<u>Ю. Сепп.</u> О материальном стимулировании развития розничного товарооборота. Резюме	77
<u>М. Бабайчук.</u> Некоторые теоретические вопросы функций заработной платы при социализме	78

<u>К. Торе</u> . Выбытие торговых работников в крупнейших городах Эстонской ССР	85
<u>П. Пестс</u> . Вопросы информационного обеспечения при изучении миграции покупателей	94
<u>Э. Лоппикс</u> . Теоретический аспект трудового вклада работников розничной торговли	98
<u>I. Siimon, J. Sepp, N. Roosa</u> . ENSV tarbijate kooperatiivide jaotusladude töötajate töö organiseerimise täiustamise aktuaalseid probleeme	104
<u>И. Сиймон, Ю. Сепп, Н. Роозе</u> . Актуальные проблемы усовершенствования организации труда работников распределительных складов потребительских коопераций ЭССР. Резюме	III
<u>M. Järveots</u> . Piima kaubalisus ja seda mõjutavad tegurid	II2
<u>М. Ярвеотс</u> . Товарность молока и факторы, ее определяющие. Резюме	II7
<u>М. Каас</u> . Государство: собственник и предприниматель (об основных чертах хозяйственной деятельности государства в Финляндии)	II8

Ученые записки Тартуского государственного университета.
Выпуск 697.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ В ТОРГОВЛЕ.
Труды по экономическим наукам.
На русском и эстонском языках.
Редактирование на русском языке.
Тартуский государственный университет.
ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Пилсола, 18.
Ответственный редактор Т. Мауринг.
Корректоры Л. Онопренко, Л. Яго.
Подписано к печати 06.02.1985.
МВ 01894.
Формат 60х90/16.
Бумага писчая.
Машиннопись. Ротапринт.
Учетно-издательских листов 8,23.
Печатных листов 8,5.
Тираж 300.
Заказ № 1242.
Цена 1 руб. 20 коп.
Типография ТГУ, ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Пилсола, 14.
I - 10